



UNIVERSIDAD DE CUENCA



FACULTAD DE CIENCIAS DE LA HOSPITALIDAD

CARRERA DE TURISMO

"ANÁLISIS DEL COMPORTAMIENTO DE CONSUMO DE VIVIENDA DEL
TURISTA RESIDENCIAL NORTEAMERICANO EN LA CIUDAD DE CUENCA,
2012"

Tesis previa a la obtención del título de Ingeniero en Turismo

DIRECTOR:

Ing. Gustavo Iñiguez Márquez

AUTORES:

César Andrés Jiménez Pesántez

Iván Israel Tinoco Cajiao

CUENCA – ECUADOR

2014



Resumen

El siguiente estudio está compuesto por investigación cualitativa y cuantitativa sobre el consumo de vivienda de los turistas residenciales norteamericanos que viven en la ciudad de Cuenca, teniendo definido como año de estudio 2 012.

La investigación está compuesta por un proceso de pesquisa de información, ya que se realizó una búsqueda de información secundaria y análisis de la misma. Se procede a realizar una segmentación de mercado, para luego mediante la utilización de técnicas de investigación cualitativa y cuantitativa obtener los datos que permiten el desarrollo de perfiles de cada segmento estudiado.

Por último, se obtuvo conclusiones y recomendaciones gracias a la información obtenida.



ABSTRACT

The following study consists of qualitative and quantitative research on the consumption of residential housing of American tourists who live in the city of Cuenca, defined as having study year 2012.

The research consists of a process of research information, and a search of secondary information and analysis of it was made. The procedure to perform market segmentation, and then using techniques to obtain qualitative and quantitative data that enable the development of profiles of each segment studied research.

Finally, conclusions and recommendations obtained through information were obtained.



TABLA DE CONTENIDOS

RESUMEN	I
ABSTRACT.....	II
ÍNDICE.....	III
AUTORÍA.....	VII
AGRADECIMIENTO.....	XI
DEDICATORIA.....	XII

ÍNDICE

Introducción.....	1
1. CAPITULO I: ANTECEDENTES DEL TURISTA RESIDENCIAL COMO INDIVIDUOS DE CONSUMO.....	3
1.1 Definición del Turismo residencial.....	4
1.2 Determinación de los principios del comportamiento de consumo individual.....	8
1.3 Antecedentes del turismo residencial.....	14
1.3.1 Antecedentes Generales.....	14
1.3.2 Antecedentes del turismo residencial en la ciudad de Cuenca.....	18
2. CAPITULO II: SEGMENTACIÓN DE MERCADO.....	22



2.1	Segmentación de mercado de los turistas residenciales norteamericanos que compran o rentan vivienda en la ciudad de Cuenca-----	23
2.1.1	Etapa de Estudio: Recolección de datos sobre patrones de uso, actitudes y datos demográficos, psicográficos y conductuales-----	26
2.1.2	Etapa de Análisis de factores relacionados y factores de agrupación-----	29
2.1.3	Etapa de preparación de perfiles de segmentos resultantes-----	31
3.	CAPITULO III: INVESTIGACIÓN CUALITATIVA DE CONSUMO DE VIVIENDA DE LOS SEGMENTOS DE MERCADO DEL TURISTA RESIDENCIAL NORTEAMERICANO EN LA CIUDAD DE CUENCA-----	35
3.1	Problema de investigación cualitativa y enfoque del problema-----	36
3.2	Establecimiento de las principales percepciones y motivaciones de consumo de vivienda de cada segmento encontrado de los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca-----	40
3.3	Levantamiento de perfiles de cada segmento encontrado de turistas residenciales norteamericanos que consumen vivienda en la ciudad de Cuenca-----	47
3.3.1	Levantamiento del perfil del turista residencial estadounidense perteneciente al segmento de adultos.-----	47
3.3.2	Levantamiento del perfil del turista residencial estadounidense perteneciente al segmento de la tercera edad.-----	48
3.4	Identificación de los líderes de opinión y grupos de referencia de cada segmento de mercado encontrado de los turistas residenciales norteamericanos que consumen vivienda en la ciudad de Cuenca---	49
3.4.1	Identificación de los líderes de opinión y grupos de referencia del segmento de turistas residenciales norteamericanos adultos que consumen vivienda en la ciudad de Cuenca-----	49



3.4.2	Identificación de los líderes de opinión y grupos de referencia del segmento de turistas residenciales norteamericanos de tercera edad que consumen vivienda en la ciudad de Cuenca-----	50
3.5	Establecimiento de los disparadores de consumo de los turistas residenciales-----	51
4.	CAPITULO IV: INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA DE CONSUMO DE VIVIENDA DEL MERCADO DEL TURISTA RESIDENCIAL NORTEAMERICANO EN LA CIUDAD DE CUENCA-----	52
4.1	Problema y enfoque del problema para técnicas estructuradas-----	53
4.2	Diseño de la investigación-----	54
4.3	Establecimiento de los gustos y preferencias de cada segmento encontrado de turistas residenciales norteamericanos que consumen vivienda en la ciudad de Cuenca-----	57
4.3.1	Establecimiento de los gustos y preferencias del segmento de adultos de 35 a 59 años de edad-----	58
4.3.2	Establecimiento de los gustos y preferencias del segmento de adultos de más de 60 años-----	106
4.4	Establecimiento de las similitudes y diferencias entre los segmentos estudiados en base a la encuesta realizada-----	147
4.5	Levantamiento de perfiles de los segmentos estudiados en base a la investigación cuantitativa-----	152
4.5.1	Perfil de los expats de la Generación X residentes en la ciudad de Cuenca	153
4.5.2	Perfil de los expats Baby Boomers residentes en la ciudad de Cuenca	153



4.6	Hallazgos relevantes encontrados relacionados con el consumo de vivienda en la Ciudad de Cuenca por turistas residenciales estadounidenses-----	154
5.	CAPITULO V: CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES -----	156
5.1	CONCLUSIONES-----	157
5.1.1	Conclusiones generales del estudio-----	157
5.1.2	Conclusiones basadas en hipótesis de objetivos plasmados-----	160
5.2	Recomendaciones-----	163
	BIBLIOGRAFIA-----	165
	ANEXOS-----	169



AUTORÍA



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, César Andrés Jiménez Pesántez, autor de la tesis "Análisis del comportamiento de consumo de vivienda del turista residencial norteamericano en la ciudad de Cuenca, 2012", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Ingeniero en Turismo. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor.

Cuenca, 23 de enero de 2014

César Andrés Jiménez Pesántez
c.i. 0105873350

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316
e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103
Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Iván Israel Tinoco Cajiao, autor de la tesis "Análisis del comportamiento de consumo de vivienda del turista residencial norteamericano en la ciudad de Cuenca, 2012", reconozco y acepto el derecho de la Universidad de Cuenca, en base al Art. 5 literal c) de su Reglamento de Propiedad Intelectual, de publicar este trabajo por cualquier medio conocido o por conocer, al ser este requisito para la obtención de mi título de Ingeniero en Turismo. El uso que la Universidad de Cuenca hiciere de este trabajo, no implicará afección alguna de mis derechos morales o patrimoniales como autor.

Cuenca, 23 de enero de 2014

Iván Israel Tinoco Cajiao
c.i. 0705228872

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316

e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103

Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, César Andrés Jiménez Pesántez, autor de la tesis "Análisis del comportamiento de consumo de vivienda del turista residencial norteamericano en la ciudad de Cuenca, 2012", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 23 de enero de 2014


César Andrés Jiménez Pesántez.
c.i. 0105873350

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316
e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103
Cuenca - Ecuador



UNIVERSIDAD DE CUENCA

Fundada en 1867

Yo, Iván Israel Tinoco Cajiao, autor de la tesis "Análisis del comportamiento de consumo de vivienda del turista residencial norteamericano en la ciudad de Cuenca, 2012", certifico que todas las ideas, opiniones y contenidos expuestos en la presente investigación son de exclusiva responsabilidad de su autor/a.

Cuenca, 23 de enero de 2014

Iván Israel Tinoco Cajiao.
c.i. 0705228872

Cuenca Patrimonio Cultural de la Humanidad. Resolución de la UNESCO del 1 de diciembre de 1999

Av. 12 de Abril, Ciudadela Universitaria, Teléfono: 405 1000, Ext.: 1311, 1312, 1316
e-mail cdjbv@ucuenca.edu.ec casilla No. 1103
Cuenca - Ecuador



AGRADECIMIENTO

A Dios por la sabiduría que colocó en nuestras manos para poder aprovecharla y ser determinantes para culminar este estudio que ayudará a la obtención de esta meta. A nuestro director de tesis, Ing. Gustavo Iñiguez Márquez, quien supervisó de una manera inmejorable nuestro trabajo, que permitió finalizar esta investigación.

Agradecemos a todos quienes nos ayudaron con la realización de la tesis, sobre todo a Alice, Ken, Regina, John y Barbie quienes fueron parte fundamental de esta investigación. A Gringo Tree por su apertura para poder colocar las encuestas en su sitio web.

De César Jiménez:

Agradezco inmensamente a mis padres quienes fueron los que me ayudaron con la motivación y deseo de seguir adelante con este proyecto con el fin de alcanzar esta meta tan deseada.

De Iván Tinoco:

A mis padres y hermanos por ser parte de mis seres queridos y que en algún momento fueron quienes impulsaron el deseo de superarme.



Dedicatoria

César: A mi familia, quien ayudo con el deseo y motivación de alcanzar mi objetivo tan anhelado, para ellos va dedicado todo el esfuerzo presentado en esta tesis

Iván: A mi esposa y a mi hija, dos seres que me dan la fortaleza para alcanzar mis metas, para ellas mi agradecimiento máximo.

PALABRAS CLAVES

Expats, turismo residencial, Generación Baby Boomers, Generación X, adultos, tercero edad.



INTRODUCCIÓN

El estudio presentado a continuación está basado en una investigación cuantitativa y cualitativa realizada a actores del turismo residencial en la ciudad de Cuenca – Ecuador; además, de información obtenida mediante investigación secundaria.

En el primer capítulo se procede a determinar los antecedentes del turismo residencial tanto en el entorno internacional así como en el nacional, y su principal representante dentro de este tipo de actividad turística, Cuenca.

La investigación nace de la necesidad de ofrecer un estudio con bases estadísticas sobre un término que posee poca relevancia en la ciudad de Cuenca “turismo residencial” y el consumo de este segmento dentro de los bienes raíces, aunque también se obtienen datos interesantes sobre los segmentos buscados y el desarrollo de este fenómeno en la capital azuaya.

Mediante entrevistas a expertos se obtiene una idea más amplia acerca de los estadounidenses que residen en la capital azuaya y su consumo de vivienda; además, de sus motivaciones y percepciones sobre la ciudad de Cuenca.

Como primera etapa de la investigación cuantitativa se procedió a realizar la encuesta, la cual se elaboró en base a la información recolectada por la investigación cualitativa antes mencionada. Para la idoneidad y calidad de preguntas realizadas en la encuesta, se procedió a realizar una prueba piloto con retroalimentación a cuatro personas del target a investigar.

Se expresarán los gustos y preferencias de los turistas residenciales al momento de adquirir o rentar una vivienda mediante la investigación cuantitativa y algunos datos interesantes que permitirán colocar una pauta para la investigación de este fenómeno que puede repercutir de manera positiva o negativa en varios ámbitos de la capital azuaya.



Una vez obtenidas las respuestas de cada segmento, se realizó un cruce de variables para establecer las similitudes y diferencias entre los dos grupos estudiados. Además, con la misma información se seleccionan hallazgos que se consideren relevantes para la investigación y posibles futuros estudios.

Para finalizar, se obtuvieron las conclusiones generales y recomendaciones que serán de utilidad para un mejor desarrollo y evolución de esta clase de turismo.



CAPÍTULO I

ANTECEDENTES DEL TURISTA RESIDENCIAL COMO INDIVIDUOS DE CONSUMO



Para conocer los antecedentes el turismo residencial en la ciudad de Cuenca, se abordarán algunas definiciones básicas como: turismo, principios del consumidor, segmentación de mercado, entre otros, que permitirán asimilar de mejor manera el progreso de esta investigación. Además, se analizarán las primeras manifestaciones de esta clase de turismo en el mundo y como se ha desarrollado paulatinamente en Ecuador y en la ciudad de Cuenca.

1.1) Definición del Turismo residencial

El turismo residencial es un fenómeno que con el paso de los años se ha desarrollado en diferentes países que han visto la aparición de diversos impactos tanto negativos como positivos. Entre los impactos positivos se puede mencionar el crecimiento comercial de estas sociedades, incremento en la demanda de servicios, entre otros; mientras que, al momento de proponer posibles impactos negativos la mayoría de estudiosos del tema indican el aumento en los rubros de bienes inmuebles, introducción de nuevas costumbres a la cultura local que incita a la pérdida de la identidad de los pueblos, etc.

En el continente europeo se han llevado a cabo investigaciones desde hace algunos años, sobretodo en España, donde se pueden encontrar autores que otorgan diferentes conceptualizaciones y apreciaciones del turismo residencial.

En el continente americano, a pesar de existir países que están recibiendo turistas residenciales, existen insuficientes estudios a profundidad de las características de los expats¹ y el turismo residencial en general.

Ecuador se ha convertido en uno de los destinos preferidos para desarrollar el turismo residencial, y es desde hace algunos años que se ha experimentado la

¹ Término para referirse a los turistas residenciales como expatriados.



Llegada de extranjeros que no solo visitan los atractivos turísticos, sino que también, buscan lugares o ciudades donde podrían radicarse.

Uno de los pocos autores que documenta el fenómeno del turismo residencial en Latinoamérica es Daniel Hiernaux-Nicolás, de nacionalidad mexicana, quien menciona que:

El turismo de segundas residencias es aquel por el cual las personas acuden a un destino o una localidad que no es forzosamente turística per se, donde tienen la posesión por compra, renta o préstamo de un inmueble en el cual pernoctan y realizan actividades de ocio y esparcimiento (3).

Diferenciándose con los parámetros de la actividad turística, esta definición, resalta que este tipo de turismo no se lo desarrolla necesariamente en un destino turístico, tan solo en un sitio que ofrezca los servicios necesarios para llevar una buena calidad de vida.

España es uno de los países que ha visto el desarrollo de esta tipología turística, sobre todo en las Islas del Mediterráneo y Valencia, país de donde proviene un gran número de autores de investigaciones del turismo residencial, y uno de ellos es Raquel Huete que detalla que el tema estudiado “engloba a colectivos de ciudadanos muy preocupados por mejorar su calidad de vida” (14).

Este fenómeno tiene algunos aspectos que conllevan a la discrepancia con el concepto tradicional de turismo, pero el que prevalece en esta definición es el tiempo de permanencia en el lugar visitado, debido a que:

El turismo se concibe como una evasión temporal de la normalidad cotidiana. Sin embargo, los protagonistas de esta investigación no buscan romper con el día a día asociado a la vida



laboral. Se trata de retirados que pretenden redefinir su estilo de vida incorporando a la cotidianidad (Huete, *Los Límites* 782).

Es decir, los turistas residenciales no llegan a la localidad a evitar la rutina, por lo contrario tratan de crear una nueva cotidianidad en su nuevo lugar de residencia.

Se puede mencionar que en la mayoría de los casos, una de las fuerzas principales por lo que las personas deciden emigrar, es que no se encuentran realizando ninguna actividad productiva en su país de origen, por lo que surge la necesidad de escapar de lugares con grandes aglomeraciones urbanísticas, por lo cual buscan una segunda residencia, supuestamente, con un mejor entorno (Aledo, Mazón y Mantecón, 3-4). Estos autores, ratifican que las preferencias de los turistas residenciales están inclinadas a ciudades con una vida no tan agitada como las grandes metrópolis.

Indudablemente, existen pocos autores que han tomado la iniciativa de emitir un concepto sobre el turismo residencial; y, Pedro Raya es uno de ellos, que define el turismo residencial como una actividad que guarda estrecha relación con la utilización permanente por parte de los individuos de productos y servicios turísticos, ya que su estancia en las ciudades son más prolongadas (Huete, 67). Algunas personas que han realizado estudios sobre el turismo residencial, consideran que los expats se encuentran en "la fase última de la vivencia histórica del turista" (Aledo, Mazón y Mantecón, 3), debido a que los turistas extranjeros ya deciden cerrar su etapa de vida turística, para finalmente residir en el lugar que fue de su agrado. Además, esta tipología está caracterizada por la falta de planificación, tanto turística como urbanística (Huete, Mantecón y Mazón, 103).

El sector inmobiliario es uno de los puntos más importantes al momento de realizar un estudio de este fenómeno, y una definición del turismo residencial relacionada con esta industria es la otorgada por Tomás Mazón y Antonio Aledo



recogida en el libro "Tendencias del Turismo residencial: El caso del Mediterráneo Español", escrito por Raquel Huete, la cual expresa que es:

La actividad económica que se dedica a la urbanización, construcción y venta de viviendas que conforman el sector extrahotelero, cuyos usuarios las utilizan como alojamiento para veranear o residir, de forma permanente o semipermanente, fuera de sus lugares de residencia habitual (68).

Los autores que definen este fenómeno, lo relacionan con lo que en un principio se puede determinar como el real término para este desplazamiento, la migración, que según Matthew Hayes comprende en una "reubicación domiciliaria transnacional de la gente originaria de países desarrollados del norte hacia naciones en vía de desarrollo del sur" (3). Esta definición podría tener connotaciones de la manera en la cual se desarrolla este tipo de turismo en la ciudad de Cuenca, ya que según investigaciones, se conoce que la mayoría de expats provienen de Norteamérica.

A pesar de que el significado de turismo residencial tiene como principal característica la salida de un individuo de su país de origen para residir en otro, es importante mencionar que existen algunas naciones que viven esta clase de migración, pero dentro de su propio país desde zonas urbanas hacia "comunidades más pequeñas en las zonas rurales" (1114), que según Lorna Stefanick, Rodrigo González y Nadia Sánchez es un fenómeno denominado como *migración de amenidad*, un término que proviene de estudios realizados en Norteamérica y Canadá. Esta expresión es poco reconocida a nivel mundial porque no ha existido una investigación ahondada en estos hechos tan sólo pocos estudios dentro de los países mencionados, así como el caso del turismo residencial, pero como se describe en la cita anterior, básicamente son las personas que viajan desde los centros urbanos hacia las zonas con menor



desarrollo y menor población, pero según el documento citado ha permitido que estas áreas se desarrollen sobretodo en el sector inmobiliario y de servicios.

Sin duda, la gran parte de las definiciones expuestas están encaminadas o relacionadas a la realidad en España, o en el caso de México, con la aportación del autor Hiernaux; todo esto debido a la falta de estudios o documentación existente en Sudamérica. Sin embargo, debido a las connotaciones de este fenómeno, se podría adaptar este concepto a cualquier localidad que tenga aspectos similares en cuanto a características del lugar como de los turistas residenciales. En este documento, se ha recopilado estos conceptos relevantes, y que permitirán, llevar a cabo una definición con la cual se desarrollen los puntos expuestos en los siguientes capítulos, por lo cual, se define al turista residencial como: *una persona que se muda a una localidad fuera de su lugar de origen, no sólo por sus atractivos turísticos, sino también por el buen vivir, facilidades económicas, culturales y sociales que el lugar le puede brindar.*

1.2) Determinación de los principios del comportamiento de consumo individual.

Para tener una idea general de este tema es necesario definir a consumidor en primera instancia que según Solomon “es una persona que identifica una necesidad o un deseo, realiza una compra, lo utiliza y luego desecha el producto” (8). Esta definición se utilizará durante la realización de este análisis, debido a que las persona que consumen bienes y servicios turísticos no son la excepción, quienes siguen el mismo proceso para satisfacer una necesidad considerando: la necesidad latente lleva al deseo, el deseo causa una tensión, la tensión al volverse cada vez más fuerte trae como resultado la compra, y con esta se produce el uso temporal del bien o servicio, y por consecuencia la satisfacción de la necesidad.



Dentro del estudio del consumidor, existen tres elementos fundamentales, los cuales son: afectos y cognición del consumidor², ambiente del consumidor³ y, por último, el comportamiento del consumidor que será estudiado durante el proceso de realización de esta investigación.

Se debe citar la definición del comportamiento del consumidor utilizada en el libro *Comportamiento del Consumidor y Estrategia de Marketing*, que acuerda: “el comportamiento del consumidor abarca los pensamientos y sentimientos que experimentan las personas, así como las acciones que emprenden, en los procesos de consumo” (Peter, J. Paul y Jerry C. Olson ,5). Indudablemente, este concepto se considera muy acertado y comprensible, debido a que concreta que, el comportamiento del consumidor comprende todo el proceso que conlleva adquirir un producto o servicio, por lo cual, cuando se necesite una explicación de este tema, se utilizará esta definición.

Los afectos y cognición, el ambiente y el comportamiento del consumidor están conectados entre sí, por lo cual, cualquier cambio en uno de ellos modificará en accionar de los elementos restantes. Se debe considerar al proceso del consumidor como un sistema recíproco, por cinco razones: la primera, corresponde que el análisis está completo cuando se consideran los tres elementos, la segunda dictamina que cualquiera de estos tres elementos pueden ser el punto inicial del análisis de los consumidores, reconocer que los consumidores pueden cambiar de forma frecuente es la tercera razón, la cuarta razón habla de que el análisis se puede realizar a un individuo como a un grupo de

² Sentimientos que tienen a los estímulos y eventos de su ambiente, y los pensamientos relativos a un producto. (Peter, Paul y Jerry Olson, 22).

³ Se considera a todo ambiente externo al consumidor, que influye en su manera de pensar, actuar y sentir. (Peter, Paul y Jerry Olson, 25).



consumidores, y por último considerar que el análisis e investigación de los consumidores, son procesos claves para la generación de estrategias de marketing (Peter, J. Paul y Jerry C. Olson ,25-27).

Los principios básicos del comportamiento del consumidor, según algunos estudiosos del marketing, están basados en puntos como la **percepción** para lo cual se tiene que conocer alguna sensación que son las respuestas de nuestros receptores sensoriales a estimulaciones como la luz, el color, etc. La percepción “es el proceso por medio del cual la gente selecciona, organiza e interpreta tales sensaciones (...) se enfoca en lo que nosotros añadimos a esta sensaciones neutrales para darle significado” (Solomon, 49).

Es decir, todas las sensaciones producidas por lo que recepta el ser humano dependerá como lo percibe el individuo, y existen canales mediante los cuales se determina la percepción, uno de estos es la *vista* que capta comunicados por el color, tamaño o estilo de un producto, conociendo que también difieren las percepciones según las raíces biológicas o culturales del individuo; el *olfato* provoca emociones que pueden recordar recuerdos o aliviar el estrés; el *oído*, que permite conocer sonidos que perturban los sentimientos y la conducta; el *tacto*, que genera beneficios en las interacciones de ventas de cualquier producto, debido a que consideran que se es más seguro de un producto cuando se lo puede tocar; y finalmente el *gusto*, que contribuye a obtener experiencia de muchos productos (Solomon, 51-59). Estos aspectos serán fundamentales al momento que el consumidor tome la decisión de obtener un producto o servicio, aunque en el caso de la adquisición o renta de vivienda, los turistas residenciales no utilizarán todos estos campos, sobretodo el gusto en la mayoría de los casos. Otro punto clasificado como principio de comportamiento de consumidor, es el **aprendizaje y memoria** que según Solomon “es un cambio relativamente permanente en la conducta, provocado por la experiencia” (84).



Es importante conocer que se puede aprender observando hechos que afecten a los demás, e incluso sin tener el propósito de obtener conocimiento de algo, constituyéndose en lo que se conoce como aprendizaje involuntario.

En muchas ocasiones, las personas no tienen que llegar con la idea de obtener algún conocimiento, basta con encontrarse con algún evento que sea desconocido, y podrá experimentar el proceso del aprendizaje para futuras circunstancias, no obstante, este proceso tendrá que ser continuo para obtener un mejor resultado en el accionar de los consumidores en este caso específico.

La **motivación y valores** forman parte del estudio de los principios básicos del comportamiento del consumidor. Cuando surge la motivación se puede hablar de que existe “una necesidad que el consumidor desea satisfacer” (Solomon, 118), la misma que el consumidor tratará de eliminarla, que puede ser una necesidad utilitaria o que busca un beneficio funcional, o hedonista que tan solo busca satisfacer una fantasía, lo importante es llegar a la meta propuesta, mediante una ruta que el individuo escoge en base a los valores adquiridos en la cultura donde se desarrolló y las experiencias obtenidas, los mismos que se combinan para crear un deseo (Solomon, 118-119). Descripción acertada, ya que la manera en que la persona satisfaga la necesidad surgida dependerá del aprendizaje obtenido en situaciones anteriores, y de los valores que tengan mayor fuerza en sus actitudes.

Otro de los conceptos que están relacionados con el consumo de productos y servicios, sobretudo en el ámbito turístico, es la **personalidad y estilos de vida**. Cuando se habla de la personalidad del consumidor se refiere a las características psicológicas existentes en un ser humano y sus acciones frente al entorno en donde se desarrolla; mientras que el estilo de vida es un patrón de consumo que



muestra la manera en que los consumidores usan su dinero y tiempo (Solomon, 208).

Las **actitudes** forman parte importante del estudio de los consumidores, que según Paul Peter y Jerry Olson pueden ser “respuestas afectivas (...) inmediatas y directas frente a ciertos estímulos” (135), respuestas que podrían ser expresadas mediante emociones o estados de ánimo. Estas actitudes poseen algunas funciones: utilitaria⁴, expresiva de valor⁵, defensora del yo⁶ y por último de conocimiento⁷. A pesar de que estas funciones son fundamentales al momento de consumir un producto o servicio, también otros autores de libros de marketing y consumo de productos indican otras funciones que no se las mencionan en esta investigación, debido a la falta de relación con el ámbito turístico.

Normalmente, existen mensajes que intentan **cambiar de actitudes** a los consumidores de manera constante, tratando de persuadirlo hasta llegar a esta modificación (Solomon, 266).

Sin duda, los turistas residenciales deben enfocar su esfuerzo también en la toma de decisiones, que por cierto pueden tornarse difíciles debido al giro de vida que se encuentran por realizar, al cambiar de lugar de residencia, por lo cual cabe tomar un concepto de Peter y Olson que mencionan:

“el proceso en la **toma de decisiones de los consumidores** es el proceso de integración, por medio del cual se combinan los conocimientos para evaluar dos o más comportamientos alternos y elegir uno de ellos. El resultado de este proceso de integración es una **elección o decisión**” (165).

⁴ Se relaciona con los principios básicos de recompensa y castigo (Solomon, 234).

⁵ Manifiestan los valores centrales del consumidor (Solomon, 234).

⁶ Para protegernos de amenazas externas o sentimientos internos (Solomon, 235).

⁷ Sirva para enfrentarse a un nuevo producto o cuando se encuentra en una situación ambigua (Solomon, 235).



Un concepto muy acertado, ya que realmente las decisiones se toman mediante un proceso que permitirá conocer los factores de lo que se desea consumir, para luego poder elegir.

Debido al mayor porcentaje de presencia de extranjeros provenientes de Estados Unidos de América, se realiza el análisis de los turistas residenciales de esta ubicación geográfica, quienes poseen distintas maneras de consumir bienes y servicios, en este caso dentro del sector inmobiliario, por lo cual se ha precisado conocer un concepto que tenga relación con el sector turístico, que menciona que la cultura tiene relación con pensamientos similares entre miembros de un grupo social, que influyen en gran parte en los consumidores al momento de adquirir un producto o servicio.

No obstante, los consumidores al momento de realizar un consumo o compra se ven influenciados por tres factores fundamentales según Philip Kotler y Kevin Lane Keller que son los culturales, sociales y personales. Según estos autores los culturales constituyen en elementos importantes en el conducta del consumidor, considerando que la cultura es esencial al momento de surgir los deseos y consumidor (174); además, se señala que “cada cultura está formada por subculturas más pequeñas que proveen a sus miembros de factores de identificación y socialización más específicos” (174). Sin duda, cada persona o consumidor tiene bases arraigadas en relación con la cultura o subcultura en la cual se desarrolló.

Los factores sociales forman parte preponderante al momento de que los consumidores tomen la decisión de compra o consumo. Dentro de este enunciado se puede mencionar los grupos de referencia de un consumidor formados por los grupos que pueden influenciar de manera directa (llamados grupos de



pertenencia) o indirecta sobre la persona (Kotler, Philip y Kevin Lane Keller, 176). Kotler y Keller mencionan que la familia también forma parte de los que influyen en el consumidor, considerando a este grupo social como “la organización de compra más importante de los mercados de consumo, y sus miembros constituyen el grupo de referencia más influyente” (177).

Finalmente, se indican los factores personales que en realidad, comprenden las características de cada individuo como la edad, el ciclo de vida en el cual se encuentra, ámbito en el que se desempeña, situación económica y personalidad (Kotler, Philip y Kevin Lane Keller, 180); todas estas características permitirán que el consumidor se incline por una opción de compra.

1.3) Antecedentes del turismo residencial.

1.3.1) Antecedentes generales

El turismo residencial ha tenido gran acogida en algunos países en los cuales ha generado un sin número de impactos, que han modificado el vivir de la sociedad local.

Ecuador ha sido escogido por quinto año consecutivo, hasta el año 2013 como el mejor lugar donde los extranjeros pueden jubilarse considerando el bajo nivel del costo de la vida, los servicios médicos, el clima y otros aspectos que influyen para que los retirados foráneos se radiquen en ciudades como Cuenca, Quito, Vilcabamba, Cotacachi, etc.; pero, dentro de la región costa no se ha desarrollado con mayor magnitud este tipo de turismo, y aunque General Villamil posea el segundo mejor clima del mundo, los expertos consideran varios puntos para que no crezca esta tipología turística en esta zona basados en factores como en la deficiente infraestructura pública, escasos servicios básicos, mala calidad de



telecomunicaciones, y otros aspectos que no ayudan a considerar a este lugar y a varios de esta región como lugares ambicionados para residir (Rosero, <http://www.telegrafo.com.ec/opinion/columnistas/item/ecuador-paraíso-para-jubilados-extranjeros-y-de-turistas-que.html>).

Como se menciona en el párrafo anterior, Vilcabamba es uno de los destinos para la ejecución del turismo residencial en Ecuador, y es que en este lugar hasta el 2011 “residen 1200 personas que son de EE.UU., Alemania, Bélgica, Italia, Chile, Argentina y Colombia” (<http://www.agencianoticiasandes.com/es/regionales-no-pierda-turismo/extranjeros-adoptaron-costumbres-cambiaron-estilo-vida-vilcabamba.html>).

Es sin duda, importante mencionar este lugar de la república del Ecuador, que se encuentra entre los lugares con mayor población de expats. Un dato que se considera interesante citar, es que según La Revista publicada cada domingo en el diario El Universo, la primera comunidad de extranjeros dirigidos a un consumo sostenible de recursos se asentó en Chaupi, un sector de Vilcabamba, denominada hacienda San Joaquín, constituida por aproximadamente 30 viviendas. Este aspecto despertó el interés de Carl Wescott, inversionista inmobiliario para convertirse en socio del dueño del proyecto antes mencionado, Joe Simonetta, pero esta vez para plasmarlo en la costa ecuatoriana, específicamente en Sucre, provincia de Manabí, proyecto que lo habría llamado hacienda Palo Alto, que tenía las mismas características de San Joaquín, con una extensión de 2000 m² (La Revista, <http://archivo.larevista.ec/me-entretiene/viajemos/jubilados-y-con-boleto-al-ecuador>).

Este artículo es fundamental para conocer el desarrollo de proyectos inmobiliarios que han sido plasmados por extranjeros, pero que buscan un enfoque sostenible para evitar el mal uso de los recursos de la región o sector en el cual van a realizar



la intervención. Además, se menciona a Sucre (Bahía de Caráquez), lo que determina que muchos expats también llegan en busca de lugares cálidos y con playa, no tan sólo las ciudades o cantones de la región sierra.

Según Raquel Huete, una de las escritoras de nacionalidad española con más publicaciones sobre este fenómeno turístico, menciona que en España en el año de 1979 ya se puso en conocimiento la tipología de turismo residencial, en un libro titulado "España en venta" escrito por Francisco Jurdao, que explicaba la llegada de extranjeros a comprar bienes inmuebles sobre todo en las costas mediterráneas de este país.

España ha pasado por diferentes niveles durante el desarrollo del turismo residencial, pero lo esencial es que han diferenciado su producto del de sus principales competidores como Turquía, Yugoslavia, Marruecos, Portugal y otros que poseen atractivos para el desarrollo del turismo residencial, caracterizados sobre todo por menores costes de vida; sin embargo, España se ha posicionado entre los países que mejor calidad de vida ofrecen, un factor importante para la elección del extranjero con ánimo de residir en otro país que no sea el de su origen (Ros, 77). Sin duda, el nivel de vida que se quiera tener en un nuevo lugar de residencia se convertirá en un factor cardinal en el momento en el que los expats tomen la decisión de su nuevo país para vivir.

Ros menciona en su artículo que Reino Unido y Alemania, son los dos principales mercados por su potencial económico y población, así como a la política de comercialización de sus empresas (81). Este enunciado alude los países que se han convertido en emisores de turistas residenciales para España, diferente que en el caso de Ecuador que recibe expats de origen estadounidense principalmente, datos que se van a corroborar en el siguiente capítulo.



En Latinoamérica, en países como México este fenómeno ha despertado el interés en estudiosos tanto del sector turístico como de otras ciencias que analizan las sociedades, lo cual ha permitido que se involucren en investigaciones, como es el caso de Hiernaux-Nicolás que incluso en el primer punto de este capítulo nos señala un concepto de turismo residencial, en el cual indica que el expat no necesariamente tiene que ser extranjero, el menciona que las personas propias de México, de ciudades capitales son las que realizan compras o rentas de casas para estar durante diferentes periodos de tiempo. Este fenómeno ha tenido gran impacto en países como Costa Rica y Panamá, ya que en la capital de Panamá ya se pueden encontrar centenares de construcciones de torres de vivienda que enfocan su mercado a turistas extranjeros. (Janoschka, 86)

Costa Rica, es otro país hispanoamericano escogido por los extranjeros para radicarse, y se debe a diferentes factores:

La ausencia de fuerzas militares, una relativa seguridad en la vida diaria, el alto nivel educativo de la población y un sistema público de salud que, según datos de la Organización Mundial de Salud (WHO, 2000), es mejor que el de países como EE.UU. y Nueva Zelanda, Costa Rica se ha perfilado como un destino casi 'mítico' para extranjeros, especialmente de origen norteamericano (Janoschka, 83).

Michael Janoschka indica que la New Foundation consideró a Costa Rica como el país más verde y feliz del mundo, y el buen mantenimiento de los espacios naturales ha sido un factor predominante al momento de que los turistas residenciales se deciden por este país al momento de residir. Sin duda, la economía no deja de influir al momento de tomar la decisión, por lo cual este tipo de turismo se constituye en el movimiento de personas que viven en países desarrollados a países en vías de desarrollo, que seguramente tienen costos más bajos, lo cual ha permitido que este país tenga entre 20.000 y 80.000 expats como residentes, procedentes de Estados Unidos, Canadá y diferentes países



Europeos. (81-83). La mayoría de extranjeros que radican en este país, en especial los estadounidenses, lo hacen sin un permiso de larga estancia.

En Costa Rica fue tan grande este fenómeno que Janoschka menciona que:

Según un cálculo basado en datos oficiales del Instituto Nacional de Migración (México) y de las instituciones equivalentes en Costa Rica y Panamá, Janoschka (2009) afirma que:

Actualmente están vigentes 12.000 permisos de residencia emitidos a norteamericanos en los tres países mencionados, de ellos más de 10.000 en Costa Rica. Sin embargo, otros estudios indican que más de un millón de norteamericanos viven de forma permanente o temporal en los países iberoamericanos (Davis 2006). (85-86)

1.3.2) Antecedentes del turismo residencial en la ciudad de Cuenca.

Desde hace algún tiempo Cuenca se ha visto irrumpida por la presencia de extranjeros en edad avanzada, que han decidido radicarse en esta tradicional ciudad ecuatoriana.

Sin duda, uno de los causantes de la preferencia de los expats por la capital azuaya para residir, es la frecuente corriente de publicaciones que han situado a Cuenca como una excelente opción para vivir luego de jubilarse, mención otorgada por International Living⁸, que destaca la facilidad existente para observar una hermosa vegetación, poder ver y escuchar los cuatro ríos, sus catedrales, bellos parques, su clima, y demás factores que permiten encontrar en un solo cantón ecuatoriano todas las riquezas del país. (International Living, <http://internationalliving.com/2011/08/the-worlds-best-retirement-haven/>); estos elementos han servido para que hasta el año 2013 este medio escrito lo

⁸ Una revista norteamericana, que por más de 30 años, ha publicado información sobre los mejores lugares del mundo para jubilarse, y en Septiembre de cada año da a conocer el top 23 (International Living).



declare como “el mejor lugar del mundo para vivir al jubilarse” (Vélez, <http://maria-velez.suite101.net/cuenca-ecuador-la-mejor-ciudad-para-vivir-luego-de-retirarse-a53180>).

Según Connie Pombo, el costo de vida y lo fácil que es poder calcular los gastos por la igualdad de moneda, son los factores que hicieron inclinarse por la ciudad de Cuenca como nuevo lugar para residir sobre los otros sitios situados dentro del top ten de mejores ciudades del mundo para retirarse. La primavera perfecta, la calidad y disponibilidad de servicios médicos, y el acceso al transporte público son otros factores que considera fundamental para pensar en la capital azuaya como nuevo lugar para vivir (http://www.amazon.com/Living-Retiring-Cuenca-Questions-ebook/dp/B004VMPNY6/ref=sr_1_1?ie=UTF8&m=A3TW5GA373HMC&qid=1304718414&sr=8-1).

CNN Money, un portal web que entre una de sus funciones está la aportación a sus lectores de estudios e información sobre los mejores lugares del mundo para vivir la jubilación, ha mencionado a Cuenca dentro de sus artículos, en los cuales destacan a los miles de expats que han decidido residir en este lugar, donde pueden encontrar un excelente clima, buen cuidado de la salud e incluso el bajo costo de los impuestos, componentes que hacen de esta localidad una de las mejores para que foráneos la visiten para radicarse (Vandermey, <http://money.cnn.com/galleries/2012/retirement/1206/gallery.retirement-guide-best-places.fortune/10.html>).

Según las investigaciones realizadas por los autores de este estudio, tener una buena calidad de vida con un costo menor al de su lugar de origen, es uno de los aspectos más importantes al momento de que los turistas residenciales escojan su nuevo lugar de residencia. Cuenca, es una de las tres ciudades más importantes de Ecuador caracterizada por tener eficientes servicios básicos y muy buena



infraestructura, y los gastos aproximados mensualmente se acercan a los siguientes:

Renta de un Departamento de dos dormitorios: \$500,00

Utilidades (incluyendo teléfono, internet y televisión con cable): \$150,00

Empleada doméstica (dos veces por semana): \$60,00

Gastos del supermercado: \$275,00

Mantenimiento y costo de un carro: \$170,00

Ropa: \$70,00

Entretenimiento (dos personas cenando en los mejores restaurantes de la ciudad ocho veces por mes o accediendo a otro tipo de entretenimiento): \$200,00

Salud (cuatro consultas al médico por año a un valor de \$30,00 por visita, por dos personas y dividido para 12 meses): \$20,00 (Vélez, <http://suite101.net/article/cuenca-ecuador-la-mejor-ciudad-para-vivir-luego-de-retirarse-a53180#axzz2NCjY9Wcl>).

Estos datos dependerán del estilo de vida y el poder adquisitivo de los turistas residenciales. La crisis económica que cada vez se incrementa en Norteamérica se convierte en un factor fundamental al momento de pensar en la zona andina como alternativa para residir con un buen nivel de vida que los países de esta área les ofrecen, algo que no podrían la mayoría de los expats solventar en sus países de proveniencia, por lo cual buscan una localidad que les brinde aparentemente “vida más sana, tranquila, y una ‘auténtica’ experiencia étnico – cultural” (Hayes, 1).

Una de las principales industrias impactadas por este fenómeno es la inmobiliaria, que ha adquirido cambios en sus ofertas para poder influir en otro mercado que es el de turistas residenciales. Según la Inmobiliaria Salcora, las motivaciones



económicas son las principales por las cuales se radican los extranjeros en la ciudad, considerando que una pareja recibe aproximadamente \$4 000 usd mensuales que se considera un ingreso suficiente para llevar un nivel de vida alto en Cuenca (Inmobiliaria Salcora, http://www.inmobiliariasalcora.com/AdministracionNoticias/mostrarNoticia.php?codigo_noticia=14). Sin duda, el ingreso per cápita de un expat jubilado supera en la mayoría de los casos a un retirado ecuatoriano, por lo cual personas naturales o jurídicas que se encuentran dentro de la industria de bienes raíces, e incluso dueños de vivienda, tratan de acondicionar la misma para ofertar a extranjeros, lo cual se puede evidenciar en diarios de la ciudad que en la sección de arriendos anuncian la renta de departamentos incluso con la condición de “sólo extranjeros”.

Algo curioso, es que los turistas residenciales estadounidenses en su país de origen llevan muy pocas relaciones con sus vecinos, totalmente contrario en la ciudad de Cuenca, ya que los extranjeros residentes deciden en la mayoría de los casos vivir en edificaciones ubicadas donde se aglomeran la mayoría de los expats, como es el caso del edificio Palermo ubicado en la avenida Ordoñez Lazo, también llamado “Gringolandia”, debido a que aproximadamente el 70% de su espacio está ocupado por “gringos” (Inmobiliaria Salcora, http://www.inmobiliariasalcora.com/AdministracionNoticias/mostrarNoticia.php?codigo_noticia=14).

A pesar de los muchos artículos, electrónicos o físicos, publicados sobre la creciente ola de llegadas de turistas residenciales a Cuenca, el estudio de este fenómeno ha sido poco profundo.



CAPÍTULO II

SEGMENTACIÓN DE MERCADO



2.1) Segmentación de mercado de los turistas residenciales norteamericanos que compran o rentan vivienda en la ciudad de Cuenca

La segmentación de mercado se basa en que un solo producto no puede ser del agrado de todos los consumidores. Peter y Olson definen a este punto de la estrategia de marketing como “el proceso de dividir a un mercado en grupos de consumidores y elegir aquel o aquellos que resulten más apropiados para ser atendidos por una empresa” (379). La segmentación permite ofrecer el producto o servicio a personas o clientes que tienen características que muestren el posible interés hacia lo ofertado. Sin duda, los miembros de un segmento de mercado son consumidores que “comparten necesidades y deseos similares” (Kotler, Philip y Kevin Lane Keller, 240).

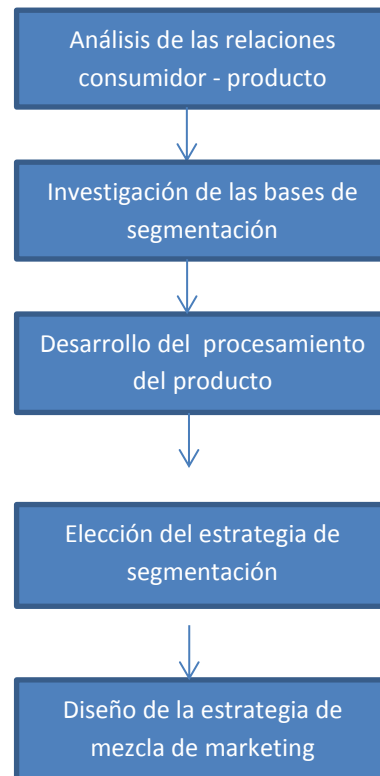
Michael Solomon indica que el proceso de segmentación de mercado “identifica grupos de consumidores que son similares entre si de una o varias formas, y luego diseña estrategias de marketing que atraigan uno o más grupos” (9); un concepto totalmente relacionado con los expuestos anteriormente, ya que en realidad la segmentación de mercado trata de ofrecer un producto o servicio a una parte de consumidores que buscan satisfactores similares para sus necesidades.

Por último, vale la pena repasar otro concepto del principal tema de este capítulo, otorgado por Ricardo Fernández Valiñas en su libro Segmentación de Mercados que describe a la segmentación de mercado como “la división de un universo heterogéneo en grupos con al menos una característica homogénea”

Es importante indicar las tareas principales para el desarrollo de la segmentación de un mercado, que se encuentran detalladas en el siguiente gráfico:



Tareas en la segmentación de mercados



Fuente: Comportamiento del consumidor y estrategia de marketing. Paul Peter y Jerry Olson. Pag. 379.

Este proceso permitirá llevar a cabo una segmentación de mercado que evite errores al descubrir al tipo de consumidor que se va a dirigir el producto.

Como señala Peter y Olson, no es sencillo obtener las bases óptimas para realizar una segmentación; sin embargo “es posible determinar por lo menos algunas dimensiones iniciales con base en tendencias de compras previas y el juicio del administrador” (381).



La segmentación se puede realizar de diferentes maneras o guiándose por diferentes caminos, pero indudablemente las más considerables y en las cuales los autores de libros de marketing casi siempre están de acuerdo, son los siguientes:

Segmentación por beneficios, que realmente intenta realizar una medición de los valores de los consumidores y lo que perciben de las diferentes marcas de un producto. Cuando mencionamos una división de los posibles mercados tomando en cuenta el estilo de vida de los integrantes del mismo, hace referencia a la *segmentación psicográfica*, que en otras palabras obtiene información de los posibles consumidores mediante preguntas, para luego clasificarlos en base a las similitudes de las respuestas obtenidas. La *segmentación por persona/situación* fracciona el mercado de acuerdo al uso del producto y a las divergencias existentes entre consumidores. Por último, se menciona la *segmentación geodemográfica*, que permite identificar hogares determinados dentro de un mercado ya encontrado o segmentado, en un área geográfica (Peter, Paul y Jerry C. Olson, 383-390). Considerando, que la realización de una segmentación de mercado facilitará alcanzar un mercado que esté interesado en el producto que se está ofreciendo, se debe tener en cuenta también los tipos de segmentación que se pueden desarrollar que permitirá determinar de mejor manera el mercado meta a dirigirse.

En esta investigación, se determinan dos segmentos a estudiar, basados en la edad de los expats, el primero conjunto adultos y el segundo grupo adultos mayores. El motivo por el cual se decidió la obtención de información de estos dos segmentos, es por la posible diferencia de características de expats entre ellos.



2.1.1) Etapa de Estudio: Recolección de datos sobre patrones de uso, actitudes y datos demográficos, psicográficos y conductuales.

Considerando, que en la República de Ecuador no ha existido un profundo estudio sobre la llegada de extranjeros que deciden residir en este país, se torna dificultoso obtener datos exactos sobre el número de expats y las diferentes características de este grupo de personas, problema que se genera debido a una gran mayoría de foráneos que no han obtenido los documentos para residir en ciudades ecuatorianas. A pesar de esto, existe una entidad pública que ha obtenido datos muy cercanos a los reales gracias a la afluencia y necesidad que tienen los turistas residenciales de visitar el MRECI, Ministerio de Relaciones Exteriores, Comercio e Integración que:

“es el rector de la política internacional y es responsable de la gestión y coordinación de la misma, la integración latinoamericana y el comercio exterior respondiendo a los intereses del pueblo ecuatoriano, al que le rendirá cuentas de sus decisiones y acciones en cumplimiento de los principios constitucionales y de las normas del derecho internacional, en el marco de los planes nacionales de desarrollo”
(<http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/institucion.php?cd=12>).

Hasta antes de Junio del 2012 los extranjeros que pensaban en residir en la ciudad de Cuenca, tenían que realizar la mayoría de los trámites para obtención de visa de residencia en la ciudad de Quito, pero debido a la gran demanda de expats en la capital azuaya se decidió incorporar en la cancillería de esta ciudad una oficina de extranjería, que permita obtener los documentos necesarios para obtener la residencia.

Cabe recalcar, que existen vario tipos de visas de residencia, pero principalmente las obtenidas por expats estadounidenses son la V.9.I, V.9.II y V.9.VI.2, como se



puede apreciar en el anexo 1 y 2. En cuanto a, los otros tipos de visas, se puede encontrar sus características en el siguiente enlace:
<http://www.tramitesciudadanos.gob.ec>.

Este capítulo se fundamentará en los antecedentes estadísticos obtenidos luego de una solicitud dirigida a la ex coordinadora de la cancillería de la Zona 6, Lcda. Serrano, que en primera instancia facilitó los datos del número de extranjeros estadounidenses que residen en la Provincia del Azuay hasta el 2012, datos por supuesto que se deben considerar los más cercanos a los verídicos, ya que como la ex coordinadora pudo indicar, existe un margen de error debido a la existencia de algunos extranjeros que no han obtenido los permisos ineludibles para ser considerados como residentes ecuatorianos; tal cual lo mencionan algunos autores de investigaciones sobre este fenómeno que se desarrolla en gran parte de Sur América, que estudian el desplazamiento de personas desde el norte al sur, refiriéndose por supuesto al continente americano, quienes asientan que desde el año 2000 ha aumentado la cifra de extranjeros sin conocer el número exactamente, ya que algunos se encuentran como residentes irregulares (Hayes, 5). A continuación se expondrán los registros de expats provenientes de Estados Unidos, segmentados por los diferentes cantones de la provincia del Azuay:



Extranjeros Residentes en la Prov. del Azuay provenientes de EE UU, 2012.			
Cantón	Número de Residentes	Cantón	Número de Residentes
Camilo Ponce	8	Oña	1
Cuenca	2 762	Paute	70
Chordeleg	45	Pucará	3
El Pan	6	San Fernando	14
Girón	81	Santa Isabel	52
Guachapala	6	Sevilla de Oro	2
Gualaceo	169	Sigsig	35
Nabón	6		
Total residentes en la Prov. del Azuay			3260

Elaboración: Autores de la Investigación. **Fuente:** MRECI ZONA 6

Estos datos realmente son importantes para tener una idea de la captación de expats que tiene Cuenca en relación a otros cantones de la provincia del Azuay, aproximadamente el 85% del total de los residentes; mientras que, Gualaceo con un número muy inferior de residentes estadounidenses se encuentra en el segundo lugar captando casi el 6% de este mercado, ubicándose el resto de cantones en los siguientes puestos pero realmente con un porcentaje que no contrarrestaría la obtención de resultado al momento de realizar la investigación.

No obstante, en realidad la investigación se ahondará en la ciudad de Cuenca, no tan sólo por los datos expuestos que reflejan la mayoritaria suma de turistas residenciales en este cantón, sino que esta ha sido la declarada como la mejor ciudad del mundo para el retiro de extranjeros, aunque la profundidad de la investigación está dirigida a los expats provenientes de Norteamérica, y el consumo que estos hacen de la vivienda en la Atenas del Ecuador.



Cabe indicar que, considerando el lugar del estudio, la segmentación de mercado se llevará a cabo en base a los registros de los norteamericanos que hayan obtenido la visa de residencia, documento que constituye en esta investigación uno de los requisitos primordiales para estar dentro del grupo de estudio.

Como se mencionó anteriormente la oficina de extranjería en la ciudad de Cuenca, ha venido funcionando desde Junio del 2012, por lo cual los registros obtenidos de residencias obtenidas por extranjeros norteamericanos en la ciudad de Cuenca proceden desde esa fecha (ANEXO 1 – 4).

La investigación del análisis del consumo de vivienda de los turistas residenciales, se habría propuesto en primera instancia para Norteamérica, pero debido al mercado obtenido proveniente de Canadá, se ha disipado el mismo, ya que no es un mercado significativo por el bajo porcentaje de personas provenientes de este país, considerando que en el año 2012 (desde Junio) obtuvieron su visa de residencia 26 extranjeros provenientes del país de Canadá frente a 252 estadounidenses, y cuando se menciona lo que va del año 2013, no existe un incremento o una diferencia en porcentajes entre estos países (ANEXO 1 – 4).

2.1.2) Etapa de Análisis de factores relacionados y factores de agrupación.

Dentro de esta etapa se tendrán que exponer los factores que pueden relacionar a este grupo de personas, además de la manera en la cual puede agruparse a los norteamericanos que residen en la ciudad de Cuenca.

- Análisis de factores relacionados:

Cuando se analiza los elementos relacionados del grupo o segmento de residentes en la ciudad de Cuenca, se pueden obtener varios parámetros para



determinar estos factores. En el caso de esta investigación, los factores relacionados tienen que ver con el lugar de procedencia, ya que, inicialmente se habría tratado de realizar una exploración sobre residentes en la ciudad de Cuenca provenientes de Norteamérica, pero debido a la escasa representación de turistas residenciales de origen canadiense, se tomó la decisión de basar la investigación en estadounidenses que residen en la capital azuaya, los cuales tienen que haber obtenido su visa.

- Análisis de factores de agrupación:

Dentro de este estudio de posibles factores de agrupación de los turistas residenciales estadounidenses, cabe mencionar que se han generado diversos posibles grupos como sexo, edades e incluso tipo de visa que han obtenido estos individuos. Considerando el tema de nuestro análisis, es muy importante segmentar o agrupar por edades.

Considerando los datos obtenidos del MRECI Zona 6 de las visas otorgadas a norteamericanos desde Junio del 2012 hasta la actualidad, detallados en los anexos del 1 al 4, están clasificados por cuatro grupos de edades: infantes, niños, adolescentes, adultos y tercera edad. No obstante, a pesar de contar con información estadística de cada conjunto, se considerará como grupos de estudio a los pertenecientes a adultos y tercera edad, por ser los dos segmentos con mayor presencia en la ciudad de Cuenca. Cabe recalcar que el consumo de vivienda en la ciudad de Cuenca, según algunas entrevistas realizadas e información registrada, es mayoritariamente realizado por residentes estadounidenses de estos dos segmentos de edades.



2.1.3) Etapa de preparación de perfiles de segmentos resultantes.

Los turistas residenciales estadounidenses en general, tienen algunos aspectos comunes como la búsqueda de la calidad de vida anhelada y costos que sean considerados accesibles para el ingreso mensual que estos perciben. Este análisis propondrá los elementos que diferenciarán a los segmentos de mercado establecidos.

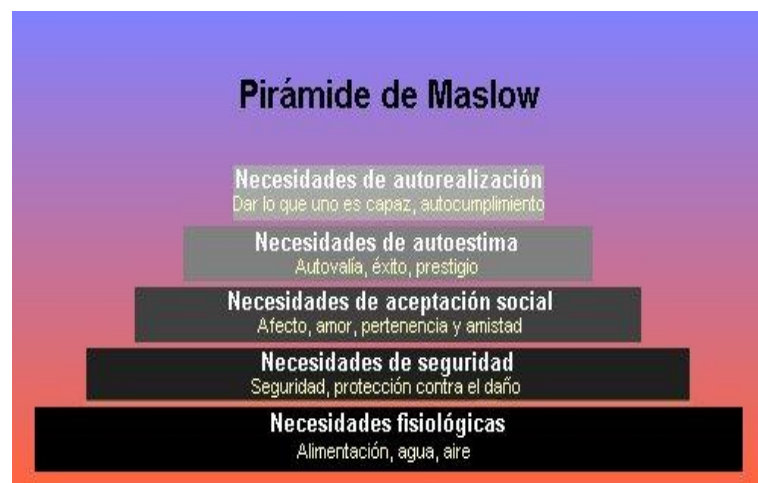
En este punto se expondrán los posibles perfiles de los expats que llegan a residir en la ciudad de Cuenca, basados en investigaciones secundarias de autores que han decidido proceder con levantamientos de perfiles de este grupo de personas. No obstante, lo que en realidad se desea obtener con este estudio es otro punto de vista de las características de los turistas residenciales del rango de edades determinado para el documento.

Según Alex Fajardo, autor de una investigación sobre el turismo residencial y los aspectos que bordea el mismo en la industria inmobiliaria, menciona que el expat se caracteriza por ser “una persona que ha sobrepasado los cincuenta años, empresario o profesional liberal y que, en la mayoría de casos ya está jubilado, posee una gran vitalidad y un alto poder adquisitivo” (22). Este posible perfil tiene aspectos que podrían considerarse no muy acordes a los turistas residenciales que llegan a la ciudad de Cuenca. En cuanto al alto poder adquisitivo se podría hacer una aclaración que exprese que el nivel de ingresos es elevado frente a los ingresos per cápita de los ecuatorianos, ya que, su migración la realizan en la mayoría de los casos por falta de dinero para sobrevivir en su país de origen; además, no todos los expats son empresarios o profesionales.

Los autores que han analizado el fenómeno de turismo residencial sobretudo en otros países, concuerdan en su mayoría que para proyectar un posible perfil de los



expats, necesitan conocer las necesidades de este segmento, todo esto para determinar si existen similitudes entre adultos y tercera edad, ya que, como coinciden algunos expertos en marketing, existen necesidades que siempre serán generales, es decir que no dependerán de los gustos o preferencias personales de los individuos de cada segmento, como por ejemplo la búsqueda del *bienestar* que todos los seres humanos buscan satisfacer esta necesidad, como se expresa a continuación en la pirámide de Maslow:



Pirámide de Maslow Fuente: http://www.eumed.net/cursecon/2/necesidades_sociales.htm

El motivo por el cual se hace alusión a este cuadro, se relaciona con el objetivo que posee esta investigación, ya que mediante la misma se podrá establecer las necesidades que llegan a satisfacer los adultos y tercera edad estadounidenses residentes en la capital azuaya.

Cabe recalcar que “Los bienes específicos que satisfacen las necesidades básicas e intermedias son particulares de cada cultura, pero las necesidades como tales son objetivas y universales” (Bódalo, 7). Este concepto confirma lo expuesto en la parte anterior, donde se mencionaba que las necesidades son universales, pero a pesar de esto dependerán de las bases culturales para obtener los medios para llegar a la satisfacción de cada individuo.



Dentro de esta etapa se trata de obtener las que podrían afirmarse como particularidades de los turistas residenciales estadounidenses pertenecientes a nuestro segmento, por lo cual, es importante señalar un término que según averiguaciones engloba a la mayoría de los expats (en la mayoría el segmento de tercera edad), estos son los ***baby boomers***, que hace referencia a los nacidos luego de culminar la Segunda Guerra Mundial en Norteamérica (entre el año 1 947 y 1 966), quienes en la actualidad se encuentran en una etapa de bonanza, retirados o pensando en la jubilación (Stekanick, González y Sánchez, 1117).

El motivo por el cual se toma referencia este grupo social, es debido a que forman parte del segmento que se investigará, adulto y tercera edad. No obstante, cabe recalcar que no todos los individuos a indagar permanecerán a este conjunto, pero se podría afirmar, gracias a los comentarios de personas vinculadas al fenómeno del turismo residencial, que la mayoría está englobada en este conglomerado.

Se han agrupado de esta manera, considerando que los individuos que forman parte de una misma generación pueden actuar de una manera similar y tener en común sus valores (Stekanick, González y Sánchez, 1118).

En el documento “En busca del Paraíso. Migración por amenidad y la crisis de crecimiento de los pueblos de montaña del oeste canadiense” se señala que:

Los baby boomers que viven en los principales centros urbanos han experimentado importantes aumentos en el valor de sus residencias primarias y pueden sacar provecho de ese valor como garantía para acceder a préstamos para adquisición de segundas residencias a tasas de interés favorables (Stekanick, González y Sánchez, 1117).

Un punto muy importante al cual muchas veces se hace alusión al momento de hablar de expats que llegan a la capital azuaya, es lo económico, por esto es difícil determinar sin la investigación adecuada el nivel de ingresos del grupo de turistas



residenciales. A pesar de esto, se señala que la mayoría de estas personas poseen un poder adquisitivo muy interesante, debido a los inmuebles, que han adquirido plusvalía, que les permitirá vender sus propiedades obteniendo muy buenos beneficios. Además, los mismos autores del último párrafo citado, destacan que “esta generación está preparada para recibir herencias importantes” (1117).

A pesar de que en principio el estudio mencionado se quería enfocar a la migración desde los centros urbanos de un país hacia los centros rurales, también hacen referencia a la innegable salida de norteamericanos de sus lugares de origen hacia nuevos países o nuevas culturas, por lo cual se lo cita dentro de esta tesis. Este grupo social, según el documento al cual se ha hecho referencia en estos últimos párrafos, posee un nivel económico mayor al de los residentes locales, y están acostumbrados a ciudades cosmopolitas que ofrecen servicios con mayor calidad que en las zonas a las cuales desean migrar, por lo cual, pueden llegar incluso a exigir por más y mejorados servicios, que muchas de las veces pueden tornarse dificultosos para las autoridades del sector. Esta característica puede generar tensiones entre los residentes locales y los extranjeros que ya viven en sus nuevos hogares (Stekanick, González y Sánchez, 1120).

Muchos de estos puntos se podrían considerar ciertos, pero dependerá del desarrollo que tenga este fenómeno dentro del cantón Cuenca, ya que, estas características se modificarán si la cultura local se comporta de manera diferente frente a la evolución del turismo residencial.



CAPÍTULO III:

INVESTIGACIÓN CUALITATIVA DE CONSUMO DE VIVIENDA DE LOS SEGMENTOS DE MERCADO DEL TURISTA RESIDENCIAL NORTEAMERICANO EN LA CIUDAD DE CUENCA



3.1) Problema de investigación cualitativa y enfoque del problema.

La investigación se desprende del interés por los autores de este trabajo del turismo residencial en la ciudad de Cuenca, un fenómeno que cada vez tiene mayor trascendencia en la capital azuaya. No obstante este tema posee muchas ramificaciones que permiten relacionarlo con algunas materias e industrias, pero en este documento se procederá al estudio del consumo de vivienda de los expats norteamericanos durante el año 2012.

Sin duda, es muy importante especificar el problema de investigación, que está relacionado con la falta de una investigación que profundice en la ciudad de Cuenca este tema, que ha generado impactos en muchos sectores de la Atenas del Ecuador. Cabe señalar que la exploración se realiza tan sólo de residentes provenientes de Estados Unidos, debido a que los expats canadienses tienen menor porcentaje de presencia en el área de estudio.

Entonces, la razón de esta exploración está encaminada a muchas interrogantes, pero sin duda la principal determinará ***¿Cuál es el comportamiento en el ámbito inmobiliario de los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca en el 2012?***

Es importante recalcar lo trascendental de una investigación cualitativa, ya que esta permitirá un mayor éxito al momento de ofertar el producto inmobiliario a los expats, técnica que generará las percepciones y motivaciones de los segmentos estudiados, todo esto en base al impacto que podría concebir un grupo que sobrepasa los 2700 individuos, considerando tan sólo el número de expats que ya han obtenido la visa de residencia.



Para determinar el enfoque del problema, se describen las siguientes interrogantes basadas en una investigación cualitativa que como se puede palpar están divididas en pregunta directriz y preguntas secundarias:

¿Cuáles son los posibles segmentos de los turistas residenciales norteamericanos?

- ¿Cuál es la forma de segmentar que me permita cuantificar con mayor precisión el segmento?
- ¿Cuál es el segmento de turistas residenciales norteamericanos más accesibles?
- ¿Cuál es el segmento más rentable?
- ***¿cuál de los segmentos el de mayor crecimiento?***

¿Cuáles son los perfiles de cada uno de los segmentos encontrados del turista residencial norteamericano?

- ¿Cuál es la edad de los individuos pertenecientes a los segmentos investigados?
- ¿Cuál es el estado civil de los individuos de cada uno de los segmentos?
- ¿De dónde es el lugar de procedencia de cada uno de los segmentos encontrados?
- ¿Cuál es el nivel académico de cada uno de los segmentos resultantes?
- ¿Cuál es el nivel económico de los segmentos estudiados?

¿Cuáles son las percepciones y motivaciones sobre las viviendas de cada segmento resultante de turistas residenciales norteamericanos radicados en la ciudad de Cuenca?



- ¿Qué ha podido palpar de la oferta de bienes inmuebles en la ciudad de Cuenca?
- ¿Cuál es la motivación principal para residir en la ciudad de Cuenca?

¿Cuáles son los líderes de opinión o grupos de referencia en cuenca para los diferentes segmentos encontrados?

- ¿Existen líderes de opinión para cada uno de los segmentos encontrados?
- Los líderes de opinión para cada segmento ¿son de procedencia extranjera o ecuatorianos?

El **procedimiento** en este punto para obtener las principales percepciones y motivaciones que han surgido en los expats estadounidenses que forman parte de nuestros segmentos por optar en residir en la ciudad de Cuenca, se procede con entrevistas a profundidad a personas que están vinculadas directamente o que podrían considerarse como expertos en el desarrollo del turismo residencial en la capital azuaya. Además, una vez realizadas estas intervenciones, se procederá a entrevistar a dos miembros de cada segmento.

En primera instancia, se trató de realizar un grupo focal para lo cual se necesitaba la presencia de al menos cuatro personas pertenecientes a cada grupo, pero por la ausencia en varias ocasiones de los expats que fueron citados y que habían confirmado su presencia, no se cristalizó este tipo de investigación, por lo cual se vio pertinente optar por las **entrevistas a profundidad** bajo la técnica de escalonamiento, que da a conocer datos del producto o en este caso tema estudiado, para luego obtener las características de los individuos que se desea explorar.



Los cuestionarios estarán compuestos por las mismas preguntas para todos los grupos, y luego encontrar similitudes o diferencias en las opiniones de cada uno, en miras hacia la realización de las encuestas en la investigación cuantitativa.

El **objetivo** de estas entrevistas es profundizar algunos puntos del análisis del consumo de vivienda de los expats norteamericanos en la localidad.

Se procede a realizar la clasificación de los grupos de investigación, que estarán compuestos en primer lugar por dos expertos en el tema, dos individuos de cada segmento a estudiar, y por último dos agentes inmobiliarios que otorgarán las entrevistas vía telefónica. La población que otorgará las respuestas serán:

Grupo 1 - Expertos:

- Kelsey Gottschalk – Directora Regional Ecuassist (estadounidense). Algunas preguntas fueron reforzadas con la opinión del Dr. Marcos Chiluisa, asesor jurídico de la empresa en mención. Esta empresa es una de las más reconocidas en la ciudad de Cuenca, en cuanto a asesoramiento para expats se refiere
- Dr. Lee Dubs – Propietario de Caroline Bookstore (estadounidense). Esta empresa es una de las primeras creada por un extranjero residente en la capital azuaya, y una de las librerías más visitadas por expats
- Lcda. Isabel Ontaneda – Gerente Concierge Travel (ecuatoriana). En la actualidad labora en Concierge Travel, aunque desde algunos años presta servicio de asesoramiento a expats que llegan a la ciudad de Cuenca.

Grupo 2 – Adultos:

- Ken Reagan (propietario de Néctar Café).
- Barbie Depalma (más de dos años de residencia).



Grupo 3 – Tercera Edad:

- Regina Postenza (4 años de residencia).
- Alicia Goers (1 año de residencia).

Grupo 4 – Agentes inmobiliarios:

- Kathy González (propietaria de Cuenca Real Estate una de las empresas más conocidas por expats en la industria inmobiliaria, pionera en ofrecer servicios a este segmento, desde hace 10 años) (ecuatoriana).
- Amy Albornoz (agente de bienes raíces, independiente) (ecuatoriana).

3.2) Establecimiento de las principales percepciones y motivaciones de consumo de vivienda de cada segmento encontrado de los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca.

En este punto se procederá a establecer las percepciones y motivaciones resultantes de las entrevistas a profundidad realizadas a dos miembros de cada segmento estudiado, teniendo que resaltar que se expondrán las respuestas que hayan sido más efectivas, es decir se obtiene las coincidencias entre los entrevistados de cada grupo.

Luego de realizar la investigación cuantitativa se permitirá conocer con mayor profundidad lo buscado en cada uno de estos segmentos.

Considerando lo importante del tema, también se escudriñará acerca de otros datos que a pesar de formar parte de las percepciones y motivaciones, han sido considerados recalables como información general acerca del conjunto en tratado.



Antes de conocer los puntos de vista de los miembros de cada segmento, se procederá a enunciar lo diagnosticado de expertos en el turismo residencial en la ciudad de Cuenca, datos que se encuentran plasmados en el Anexo 6:

- El término “turismo residencial” no se ha escuchado comúnmente en la ciudad de Cuenca, aunque según Isabel Ontaneda este término se ha convertido en tendencia en los últimos años a nivel mundial.
- La economía y los servicios médicos son los factores más importantes para que miles de norteamericanos escojan a la ciudad de Cuenca como lugar para residir, y el estilo de vida que pueden tener en la capital azuaya.
- Las principales características de los turistas residenciales norteamericanos que llegan a la capital azuaya son personas jubiladas, aunque también existen profesionales que se encuentran en busca de realizar alguna actividad productiva. Poseen un nivel económico medio, y provenientes de lugares cálidos.
- Según Gottschalk y Dubs, los expats no poseen vivienda en su antiguo país de residencia, en lo cual difiere la Ing. Ontaneda la mayoría aún poseen su bien inmueble en su país de origen.
- Los dos primeros entrevistados concuerdan que no poseen seguros médicos o de otra denominación; mientras que, la Ing. Ontaneda menciona que poseen seguros sobre todo usados para cuando regresan de visita a su país de origen.
- Los estadounidenses que están pensando en mudarse a otro país están pensando en la ciudad de Cuenca, sobre todo en los costos que representa residir en esta y el nivel cultural e histórico existente.
- Los expats residentes en Cuenca perciben a este lugar con una encantadora y tranquila ciudad.



- La mayoría de personas son asesoradas para obtener la visa, y la entrevistada N° 3 se menciona a sí misma como asesora de expats.
- Casi la totalidad de los expats son asesorados en el campo inmobiliario, y consideran a Cuenca Real Estate como la compañía que tiene mayor popularidad en este segmento al momento de atender la demanda, aunque también se menciona a Bienes Raíces Cuenca Central.com.
- La vía de comunicación más utilizada para obtener información acerca de los bienes raíces es el internet, y dentro de este medio la página web Gringo Tree, la más visitada.
- Los expats estadounidenses buscan sus bienes raíces basándose en información de prensa escrita y otorgada por allegados.
- Según Ontaneda, el 45% de los turistas residenciales estadounidenses prefieren departamentos. Las viviendas deben tener características especiales, y se podrían considerar las siguientes las más importantes: gran espacio, acabados de lujo, áreas verdes, más de dos baños y que estén ubicadas en un vecindario que permita congeniar con otros expats.
- La vista y la ubicación que posee la vivienda es el factor más importante para los turistas residenciales al momento de elegirla.
- International Living y Gringo Tree podrían considerarse como organismo que influyen en los expats. En cuanto a personas naturales, se podría mencionar a los expats que ya han comprobado residir en la ciudad de Cuenca como entes influyentes.
- Los norteamericanos residentes en la ciudad, estarían dispuestos a pagar entre \$300 y \$1000 usd mensualmente por una vivienda, dependerá del poder adquisitivo y el tipo de vivienda.
- Según la Ing. Isabel Ontaneda, existe un grupo llamado Gringo Tree.
- Existen algunos lugares donde los expats se reúnen frecuentemente, y los más visitados son: Windhorse Café, Fabiano's pizzería, San Sebas café,



Kookaburra Café & Accomodations La música en vivo es el pasatiempo mayormente usado por este segmento y realizar alguna actividad deportiva.

- Los centros comerciales o de abastecimiento donde es mayor la afluencia de turistas residenciales son: Mall del Río y Supermaxi.

A continuación se describirán las motivaciones y percepciones de los expats estadounidenses pertenecientes al segmento de adultos, datos que se encuentran en el Anexo 7:

- Tienen pleno conocimiento del término “turismo residencial”.
- La economía y la política de su país de origen son considerados los factores más influyentes para que miles de turistas decidan residir en Cuenca.
- El nivel económico de los expats de este segmento es medio, y provienen en su mayoría de lugares cálidos.
- No mantienen seguro de ninguna denominación en Estados Unidos.
- No se arrepienten de llegar a residir a la ciudad, les gusta todo sobre ella.
- Son asesorados en la obtención de su visa de residencia en su gran mayoría por abogados.
- Son asesorados en el campo inmobiliario, por entidades o personas como Gringo Tree o Benjamin Miller.
- Gran parte de este segmento busca ayuda de personas de la localidad.
- El vecindario o ubicación es el factor más importante al momento de elegir la vivienda.
- Consideran que no existen líderes de opinión o grupos de referencia.
- Están dispuestos a pagar entre \$300 y \$400 dólares mensualmente.
- No poseen ningún organismo que los represente.
- Inca Lodge es el lugar más visitado por expats de este segmento.



- Visitar bares y formar parte de excursiones, son las actividades más realizadas al momento de buscar entretenimiento.
- Para realizar compras, visitan algunos lugares de abastecimiento, aunque concuerdan que pueden comprar en tiendas cercanas.

En base a las respuestas efectivas halladas en las entrevistas a profundidad del Anexo 8 efectuadas a los expats pertenecientes al segmento de tercera edad, se procede a describir lo siguiente:

- Las turistas residenciales norteamericanas entrevistadas de este segmento no han escuchado el término "turismo residenciales".
- El factor más determinante para que los expats de la tercera edad decidan residir en la ciudad de Cuenca es la economía.
- Los estadounidenses radicados en la ciudad de Cuenca poseen un nivel económico medio y principalmente provienen de California.
- No poseen un bien inmueble en su país de origen.
- El bajo costo en la ciudad se considera la principal percepción de los expats.
- Existen personas naturales o jurídicas que los asesoran en el campo inmobiliario, y Ecuassist es la compañía más conocida.
- Gringo Tree y Gringo Post son los sitios web más visitados, considerando que el internet es la vía más utilizada para obtener información sobre bienes raíces.
- Son asesorados por personas cuencanas, las mismas que realizan las llamadas para evitar un alza en el costo de la vivienda por ser extranjero.
- Son imprescindibles algunas características en las residencias que buscan los expats, y entre las más importantes se menciona: departamentos nuevos, con suficiente iluminación y con algunos baños.



- Al momento de elegir una vivienda el factor más importante es el ambiente que genere el lugar donde residirán.
- International Living, Gringo Tree y Live & Invest Overseas son las entidades más influyentes en el segmento al momento de pensar en residir en la capital azuaya.
- En la ciudad no existe un organismo que represente el segmento de estudio.
- Los lugares que visitan de manera más asidua son: Windhorse Café, California Kitchen, Banana's Café, San Sebas Café, Fabiano's Pizzería, Coffee Tree y Di Bacos.
- Salir a comer, los conciertos de música sinfónica y actividades relacionadas con la arqueología son las actividades más ejecutadas al momento de buscar entretenimiento.
- Los centros comerciales más visitados son: Mall del Río y Supermaxi.

Por último, se procede a determinar lo expuesto por dos agentes inmobiliarios sobre el consumo de bienes raíces por parte de los expats estadounidenses en la ciudad de Cuenca, entrevista que se encuentra en el anexo 9:

- EL término turismo residencial no es común entre los agentes inmobiliarios.
- La tranquilidad de la ciudad, la economía y los gastos en servicios médicos son los factores más importantes para que los estadounidenses piensen en residir en la capital azuaya.
- Mayoritariamente son jubilados con un nivel económico medio.
- No poseen vivienda ni seguro médico de ninguna denominación en su país de origen.
- Los turistas residenciales estadounidenses potenciales consideran a Cuenca como un paraíso financiero.



- En ocasiones pueden sentirse decepcionados por la falta de procesos de calidad para obtener documentos o cualquier otro tipo de servicio.
- La Dra. Andrea Jaramillo es una de las asesoras más solicitadas por los expats al momento de necesitar ayuda con la visa de residencia.
- Cuenca Real Estate y Bienes Raíces Cuenca son las empresas inmobiliarias más reconocidas en la capital azuaya.
- El internet es la vía de comunicación más utilizada para obtener información sobre bienes raíces.
- Prefieren departamentos con terrazas, excelente vista y seguros.
- Los extranjeros que ya residen en la ciudad se consideran como influyentes; aunque, también fueron mencionados Gringo Tree y Gringo Post.
- Están dispuestos a pagar entre 300 y 500 usd mensuales por el alquiler de su vivienda.
- Gustan de beber vino y de restaurantes con buen gusto. Además, realizan actividades en lugares que frecuentan sus grupos de amigos de su mismo lugar de origen.
- Para abastecerse de alimentos visitan la cadena de supermercados Supermaxi y Coralcentro.

3.3) Levantamiento de perfiles de cada segmento encontrado de turistas residenciales norteamericanos que consumen vivienda en la ciudad de Cuenca.



El siguiente punto se basará en la información alcanzada luego de haber ejecutado las entrevistas a los dos individuos pertenecientes a cada segmento que se encuentra en estudio, teniendo en cuenta las respuestas comunes que surgieron luego de analizar esta técnica de indagación, a pesar de también citar algunos puntos importantes en los que no hubieron similitudes.

Cabe recalcar, que la pesquisa que se obtuvo para determinar estos perfiles será reforzada considerablemente luego de la investigación cuantitativa, que permitirá recabar con mayor profundidad y fortificará lo encontrado gracias a la investigación cualitativa.

3.3.1) Levantamiento del perfil del turista residencial estadounidense perteneciente al segmento de adultos.

Mediante la investigación cualitativa se llega al siguiente perfil de este segmento:

- Individuos con un nivel económico medio, dispuestos a cancelar mensualmente entre \$300 y \$400 por la renta de su vivienda.
- Visitan bares y zonas de entretenimiento, y uno de esos lugares es el Inca Loudge Bar.
- Proviene de lugares cálidos de Estados Unidos.

3.3.2) Levantamiento del perfil del turista residencial estadounidense perteneciente al segmento de la tercera edad.



Para determinar el perfil del expat estadounidense de la tercera edad, cabe mencionar que de las intervenciones de entrevistados de este grupo, se perciben algunas diferencias de pensamientos de cada individuo, pero se podría considerar un perfil aproximado:

- Absorbe un ingreso económico mensual suficiente para disfrutar de un buen nivel de vida, los mismos que forman parte de un estrato económico medio o medio-bajo en su país de origen, quienes se encuentran dispuestos a costear una vivienda de entre \$350 a \$700 mensualmente.
- Proviene de lugares cálidos de Estados Unidos, por lo cual el clima es uno de los puntos de decisión para pensar en residir en la capital azuaya.
- No existe un nivel académico demarcado en los expats estadounidenses, ya que concurren en igual proporción personas profesionales o que han finalizado la secundaria a residir en la localidad.
- En cuanto a las edades, debido a la segmentación que se lleva a cabo en la investigación, no es imprescindible acotarla, pero cabe indicar que según las entrevistas realizadas a los expertos se coincide que la mayoría de turistas residenciales en la ciudad son personas jubiladas.
- Arriban a la urbe en diferentes conjuntos familiares, aunque mayoritariamente parejas sin hijos o individuos solteros.
- Gustan preferencialmente por asistir a lugares o eventos que ofrezcan música en vivo. Algunos prefieren actividades relacionadas con arqueología, o tan sólo se inclinan por degustar algunos platos en la localidad.
- No poseen seguro de ninguna designación en su país de origen, e incluso venden sus bienes ubicados en su lugar de procedencia antes de llegar a radicarse.



3.4) Identificación de los líderes de opinión y grupos de referencia de cada segmento de mercado encontrado de los turistas residenciales norteamericanos que consumen vivienda en la ciudad de Cuenca.

En cada segmento que forme parte de un estudio, se encontrarán personas o entidades que tengan un nivel de influencia sobre el grupo investigado, que incitan al consumo o ejecución de alguna acción.

Es por este enunciado, que cabe indicar que los líderes de opinión o grupos de referencia que poseen los turistas residenciales estadounidenses quienes, según algunos entrevistados, intensifican la necesidad de buscar nuevos lugares donde residir con su publicidad o postulación de ciudades como las mejores para vivir el retiro o para encontrar nuevas oportunidades.

3.4.1) Identificación de los líderes de opinión y grupos de referencia del segmento de turistas residenciales norteamericanos adultos que consumen vivienda en la ciudad de Cuenca.

Según lo arrojado por las encuestas, se denota un conocimiento de algunas personas o entidades que podrían generar influencia en los expats estadounidenses, pero para este segmento no existe ningún individuo o grupo de individuos que consideren como líderes de opinión o grupos de referencia.



3.4.2) Identificación de los líderes de opinión y grupos de referencia del segmento de turistas residenciales norteamericanos de tercera edad que consumen vivienda en la ciudad de Cuenca.

La mayoría de los pertenecientes a este grupo son personas jubiladas, que debido a la situación de la economía norteamericana han optado por tratar de descubrir una nueva residencia que les permita vivir con un buen nivel de vida, que se les haría imposible tenerlo en su país de procedencia con los ingresos que perciben por su retiro.

Los principales grupos o personas que influyen en la decisión de residir en la ciudad son:

- International Living (más información: www.internationalliving.com).
- Gringo Tree (más información: www.gringotree.com).
- Live & Invest Overseas (www.liveandinvestoverseas.com).

Considerando que el internet es el medio de comunicación más utilizado por los turistas residenciales potenciales y existentes en la capital azuaya, se describen los tres sitios web, quienes influyen mayormente en la toma de decisiones de los expats, que además ofrecen servicios de publicaciones, por lo cual son los más utilizados al momento de buscar información sobre renta o venta de vivienda.

Existen algunos sitios web que son influyentes para el expat estadounidense consumidor de vivienda, entre estos se mencionan los siguientes:

- Cuenca Real Estate (mayor información: www.cuencarealestate.com).
- Gringos Abroad (mayor información: www.gringosabroad.com).



3.5) Establecimiento de los disparadores de consumo de los turistas residenciales.

Dentro de este punto, se procede a encontrar los disparadores de consumo o motivadores principales que poseen los expats estadounidenses al momento de elegir las ciudades donde residir fuera de su lugar de origen.

En este caso, la economía se considera el principal disparador que los turistas residenciales norteamericanos poseen para pensar en mudarse a la ciudad de Cuenca; aunque, existen otros factores relevantes como la seguridad y cuidado de la salud.



CAPÍTULO IV

INVESTIGACIÓN CUANTITATIVA DE CONSUMO DE VIVIENDA DEL MERCADO DEL TURISTA RESIDENCIAL NORTEAMERICANO EN LA CIUDAD DE CUENCA.



4.1) Problema y enfoque del problema para técnicas estructuradas.

Dentro de este capítulo, se intervendrá en los segmentos de manera que otorguen de forma cuantificable los datos necesarios para llegar a los objetivos, sobre gustos y preferencias de los expats norteamericanos residentes en la ciudad de Cuenca, basados en el consumo de vivienda.

El **problema** que ha generado esta investigación, es la falta de un estudio profundo sobre el turismo residencial en la ciudad de Cuenca, que permita conocer las características de los individuos pertenecientes a cada segmento. En cuanto a la perspectiva de la investigación, está dirigido al consumo de vivienda, ya que este es un punto que los turistas residenciales no pueden eludir, por razones obvias.

Para poder ejecutar un correcto **enfoque del problema**, se ha realizado preguntas de investigación de mercados, las cuales marcan la pauta, para plantear las preguntas de la encuesta que aplicaremos en una muestra representativa de la población de expats, las preguntas de enfoque realizadas son:

¿Cuáles son los perfiles de cada uno de los segmentos encontrados del turista residencial norteamericano?

- ¿Cuál es el estado civil de mayor porcentaje de los individuos de cada uno de los segmentos?
- ¿Cuál es el lugar de procedencia de mayor porcentaje?
- ¿Cuál es el nivel académico de cada uno de los segmentos resultantes?
- ¿Cuál es el nivel económico de los segmentos estudiados?
- ¿Cuál es el ingreso promedio mensual de cada segmento?
- ¿Cuál es el conjunto familiar con mayor presencia de cada segmento?



¿Cuáles son los gustos y preferencias acerca de viviendas de los turistas residenciales norteamericanos residentes en la ciudad de Cuenca?

- ¿Cuál es el segmento que elige en base a la seguridad del vecindario la vivienda?
- ¿Cuál es el segmento que prefiere departamentos?
- ¿Prefieren viviendas amobladas?
- ¿Prefieren residencias con espacios verdes?
- ¿Llegan con macotas?
- ¿Prefieren viviendas antiguas o nuevas?
- ¿Poseen vivienda propia o arrendada?
- ¿Cuánto están dispuestos a pagar mensualmente por renta de un departamento?
- ¿Cuánto están dispuestos a pagar por la compra de una vivienda en la ciudad de Cuenca?
- ¿Cuál es el sector con más presencia de cada segmento estudiado?

¿Cuáles son los principales líderes de opinión y grupos de referencia de los turistas residenciales estadounidenses?

¿Cuál es el tamaño y el valor de cada segmento de mercado encontrado?

4.2) Diseño de la investigación.

Por medio de la información otorgada por el Ministerio de Relaciones Exteriores zona 6, y la gentileza de su ex directora, la Licenciada Ana Lucia Serrano,



encontramos segmentos de expats muy bien definidos, tanto en características como en número de individuos.

Se procedió a obtener la muestra considerando al número total de estadounidenses residentes en la ciudad de Cuenca, los mismos que ascienden a 2762 detallados en el cuadro de extranjeros residentes en la provincia del Azuay provenientes de EEUU, información facilitado por la entidad gubernamental encargada de este sector, con su subdirección en la ciudad de la investigación.

Cabe recalcar, que en primera instancia se obtendría la muestra de los Anexos 1 y 2, pero debido al insuficiente número de expats, se obtuvo el número de encuestados del total de individuos estadounidenses con visa de residencia en la capital azuaya.

Se ha obtenido la muestra utilizando el universo mencionado anteriormente, con una probabilidad de ocurrencia del 0.5 y un nivel de confianza del 5%, lo cual está dentro de los parámetros recomendados en las investigaciones cuantitativas.



Matriz de Tamaños Muestrales para diversos márgenes de error y niveles de confianza, al estimar una proporción en poblaciones Finitas

N [tamaño del universo]	2.762
--------------------------------	--------------

p [probabilidad de ocurrencia]	0,5
---------------------------------------	------------

Nivel de Confianza (alfa)	1-alfa/2	z (1-alfa/2)
90%	0,05	1,64
95%	0,025	1,96
97%	0,015	2,17
99%	0,005	2,58

Matriz de Tamaños muestrales para un universo de 2762 con una p de 0,5

Nivel de Confianza	d [error máximo de estimación]									
	10,0%	9,0%	8,0%	7,0%	6,0%	5,0%	4,0%	3,0%	2,0%	1,0%
90%	66	81	101	131	175	245	365	588	1.045	1.958
95%	93	114	142	183	243	337	493	770	1.284	2.145
97%	113	138	172	221	292	402	581	888	1.425	2.237
99%	157	191	238	302	396	536	756	1.108	1.660	2.369

Autor: oslogi@hotmail.com

Una vez realizado este cálculo la muestra a ser encuestada será de 245 individuos, de los cuales se tendrá que obtener las respuestas de cada segmento propuesto para el estudio.



4.3. Establecimiento de los gustos y preferencias de cada segmento encontrado de turistas residenciales norteamericanos que consumen vivienda en la ciudad de Cuenca.

Luego de haber realizado la encuesta a 319 expats estadounidenses, de los cuales se escogieron a los que poseen la visa para residir en la ciudad de Cuenca como individuos dentro del perfil de estudio, que suman 255 personas de los dos segmentos que forman parte de la investigación.

Se procederá a ubicar las características del consumo de vivienda de los turistas residenciales de Estados Unidos de Norteamérica de cada segmento. Es importante recalcar, que algunos sujetos que respondieron a las preguntas no poseían visa de residencia o no finalizaron la encuesta, por lo cual no fueron tomados en cuenta para la respectiva tabulación y análisis.

La primera pregunta funcionó como filtro para determinar las personas norteamericanas que residen en la capital azuaya.

P1. ¿Usted vive en la ciudad de Cuenca?

Esta pregunta permite realizar un filtro fundamental para obtener el resultado de los individuos que realizaron la encuesta, que sin duda tienen que residir en la ciudad de Cuenca, por lo cual, se alcanzó la muestra necesaria para realizar el estudio e incluso 10 personas más, es decir 255 sujetos, que respondieron SI a esta pregunta.

A continuación se presenta las respuestas de los expats de 35 a 59 años de edad:



Opciones de Respuesta	Respuestas
Si	138
No	0
TOTAL	138

En el siguiente cuadro se presenta el número de personas que se procederá a encuestar del segmento de 60 años en adelante:

Opciones de Respuesta	Respuestas
Si	117
No	0
TOTAL	117

4.3.1 Establecimiento de los gustos y preferencias del segmento de adultos de 35 a 59 años de edad.

Dentro de este punto se analizarán las respuestas encontradas de los expats pertenecientes al grupo de adultos, que corresponden 138 individuos.

Cabe recalcar que todos los cuadros citados a continuación, por cada pregunta, fueron obtenidos del sitio web SurveyMonkey.

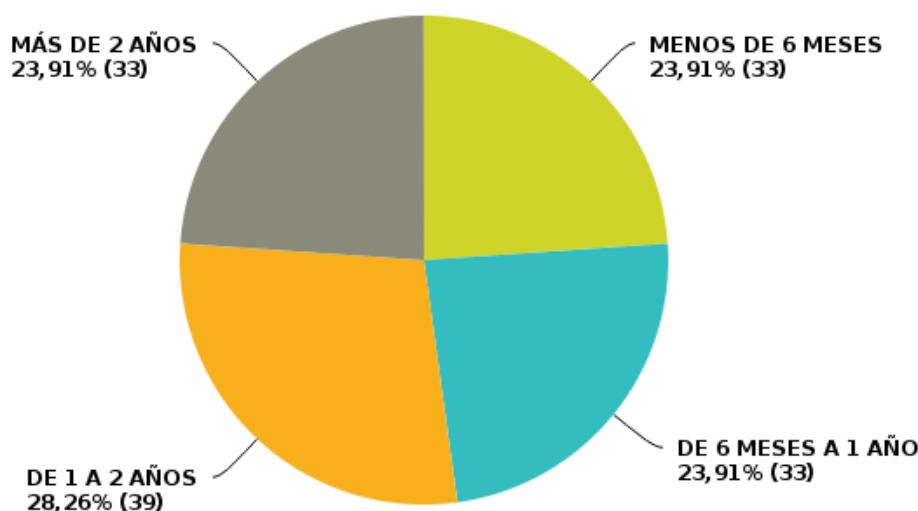
P2. ¿Cuánto tiempo lleva viviendo en la ciudad de Cuenca?

Según los datos obtenidos el mayor porcentaje diferenciándolo por el tiempo de residencia en la ciudad está representado por el 23.91% correspondiente a 39 respuestas, que aseguran vivir de uno a dos años. El 24,46% reside en la capital azuaya menos de seis meses, representados por 33 expats al igual que los turistas residenciales que llevan de seis meses a un año y más de dos años, opciones que fueron escogidas en igual número que los que residen menos de la mitad de un año.



Q2 ¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA VIVIENDO EN LA CIUDAD DE CUENCA?

Respondido: 138 Omitido: 0



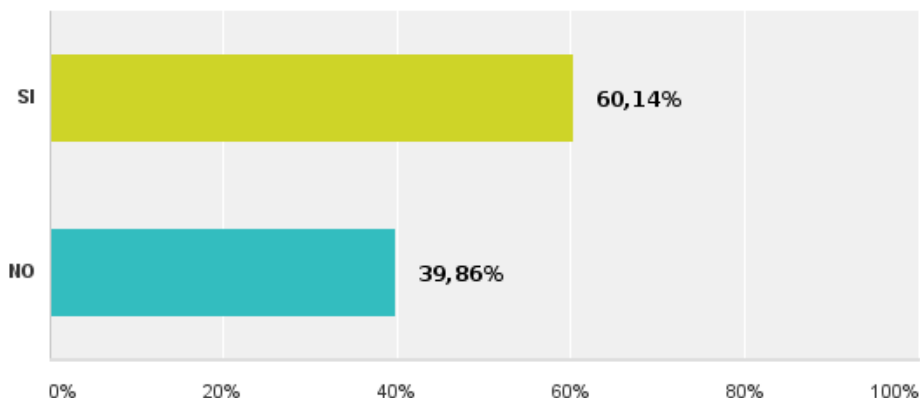
P3. ¿Usted fue asesorado por alguna persona o compañía para obtener la visa de residencia?

La mayor parte de los encuestados fueron asesorados al momento de la obtención de la visa de residencia, representados por el 60.14%, es decir 83 individuos; mientras que, el 39.86% consiguieron ser residentes legales sin el asesoramiento de alguna persona natural o jurídica, un conjunto de 55 sujetos.



Q3 ¿USTED FUE ASESORADO POR ALGUNA PERSONA O COMPAÑÍA PARA OBTENER LA VISA DE RESIDENCIA?

Respondido: 138 Omitido: 0



P5. Estado Civil.

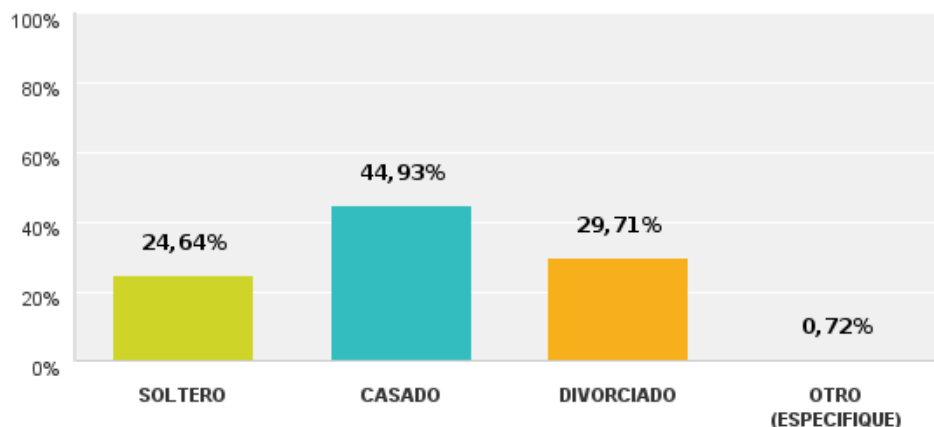
Según los datos arrojados por las encuestas, gran parte de los expats estadounidenses residentes en Cuenca son casados, representados por 62 personas que corresponden al 44.93%. Turistas residenciales divorciados están representados por el 29.71%, con un total de 41 encuestados; mientras que, 34 encuestados que representan un 24.64% son solteros.

Una persona encuestada escogió la opción "otros", donde mencionó que es viuda, que representa un 0.72% del total de la encuesta.



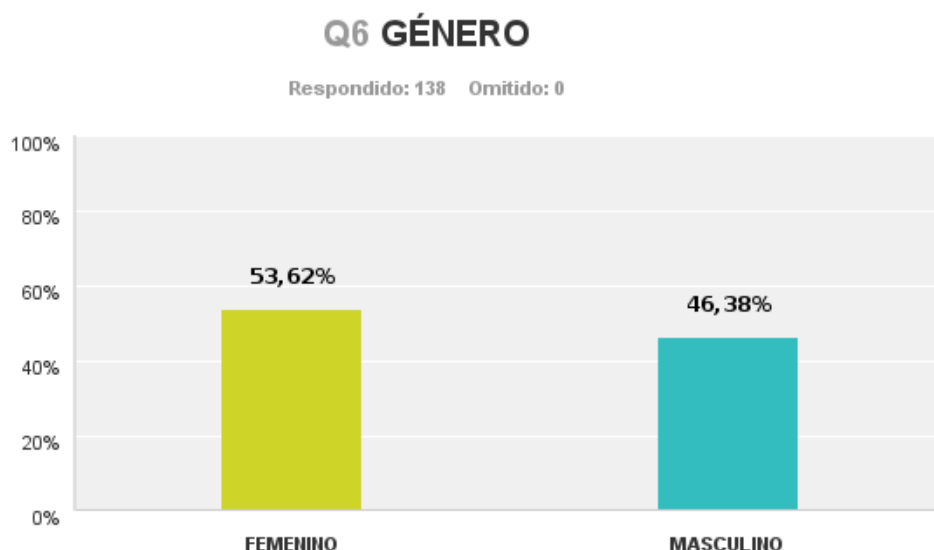
Q5 ESTADO CIVIL

Respondido: 138 Omitido: 0



P6. Género

Un 53.62%, es decir 74 de los encuestados son de género masculinos, mientras que mujeres estadounidenses de este segmento residentes en la ciudad de Cuenca están representadas dentro de este estudio por un 46.38%, un total de 64, donde se nota la diferencia no es demasiada pero se puede ver una presencia mayoritaria por parte del sexo femenino en la ciudad de Cuenca.



P7. Estado del que proviene:

Los resultados expresarán los estados principales de donde provienen los turistas residenciales estadounidenses pertenecientes a este segmento.

Un gran porcentaje de los encuestados, 34.06%, provienen del estado de Florida correspondiente a 47 individuos. Mientras que los expats procedentes del estado de California, están representados por un 29.71%, es decir 41 encuestados se encuentran en nuestra ciudad. Por último, dentro de las opciones también se encontraba Texas, que tiene la presencia del 14.49% de los datos obtenidos, que corresponde a 20 encuestas.

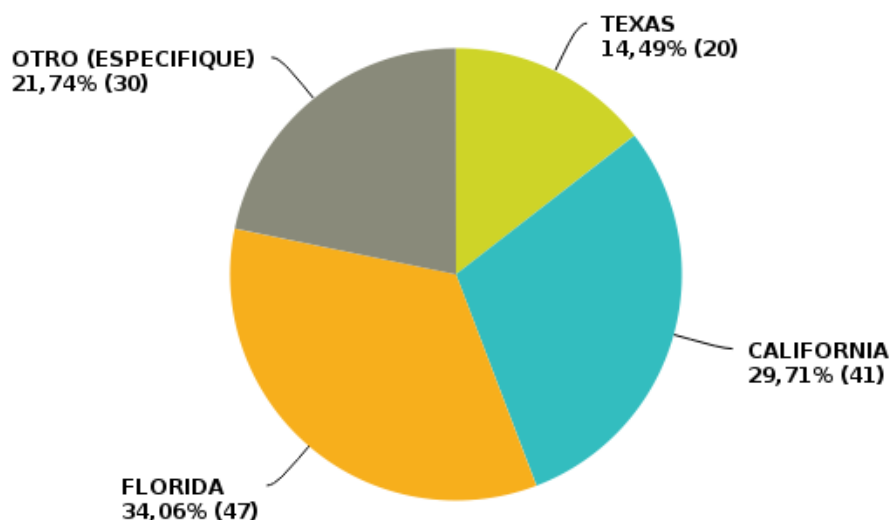
En esta pregunta se colocó la opción "otros", que fue escogida por 30 expats que representa un 21.74%, respuestas que están repartidas en distintos estados:



Illinois, Arizona, New York, Virginia, Oregon, Washington, New Hampshire, Nevada, Georgia, Minnesota, Colorado, Carolina del Norte, Montana y Idaho.

Q7 ESTADO DEL QUE PROVIENE

Respondido: 138 Omitido: 0



P8. ¿Qué nivel académico posee?

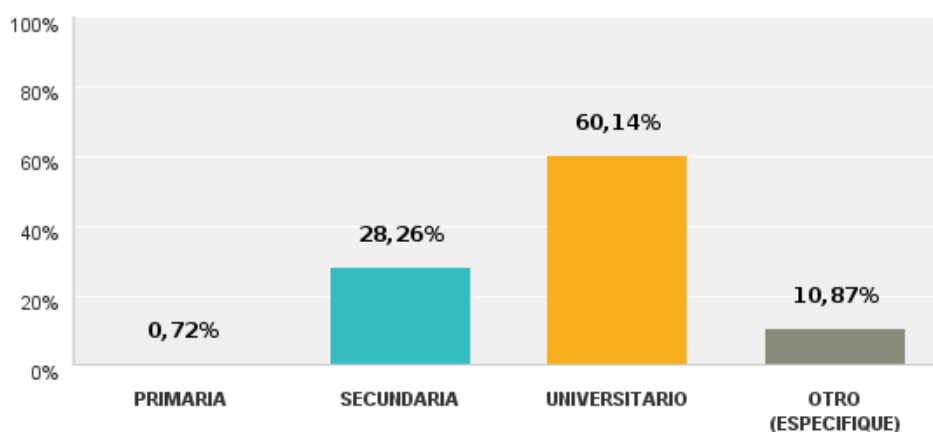
Mediante esta interrogante se pudo conocer el nivel académico de los expats. La mayoría son profesionales, representados por un 60.14% que conforma un número de 83 respuestas, este grupo de personas son las que han terminado sus estudios universitarios; mientras que, un 28.26% de estadounidenses han culminado la secundaria, es decir 39 expats de los estudiados. Tan sólo un individuo terminó la primaria, que representa el 0.72% de los encuestados.



Dentro de la opción "otros" se puede encontrar niveles académicos de diferentes tipos como: PHD, Masters, Doctorados, etc. que suman 15 sujetos, que reflejan un 10.87%.

Q8 ¿QUÉ NIVEL ACADÉMICO POSEE?

Respondido: 138 Omitido: 0



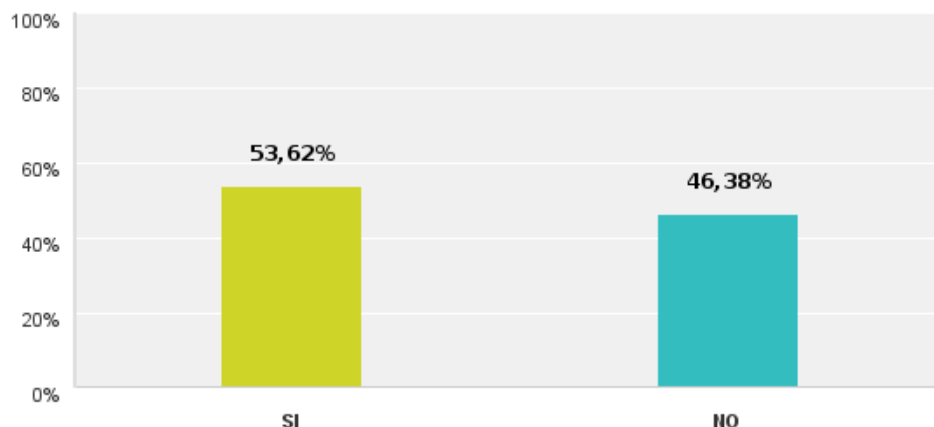
P9. ¿Usted es retirado?

Del total de los encuestados, 74 expats que representan el 53.62% son retirados o jubilados; mientras que el 46.38% aún no se han retirado, este comprende un número de 64 consultados.



Q9 ¿USTED ES RETIRADO?

Respondido: 138 Omitido: 0



P10. ¿Cuál es su nivel de español?

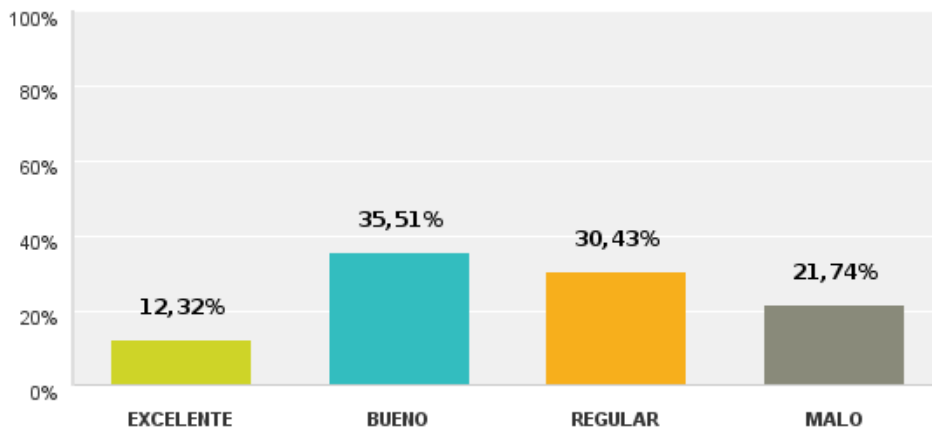
Considerando las respuestas obtenidas, podemos ver que 49 individuos (35.51%) encuestados tienen un nivel Bueno de español; mientras que, otro margen representativo es el Regular, que fue escogido por 42 expats (30.43%).

Por otro lado, 30 personas (21.74%) tienen un conocimiento casi nulo del español; y son muy pocos de los consultados que manejan un Excelente nivel de esta lengua, representados por 17 sujetos (12.32%).



Q10 ¿CUÁL ES SU NIVEL DE ESPAÑOL?

Respondido: 138 Omitido: 0



P11. ¿Cuál fue su percepción acerca de la ciudad de Cuenca antes de llegar?

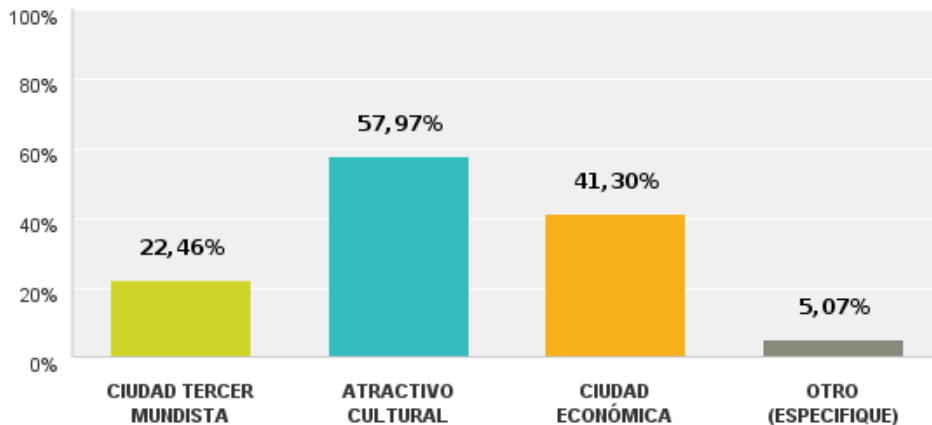
Fuera de la ciudad de Cuenca, los potenciales turistas residenciales tienen un pensamiento acerca de la esta localidad, por lo cual esta pregunta arrojará la percepción de los estadounidenses de este segmento.

Según la encuesta, mayoritariamente suponían a la capital azuaya como un lugar con una cultura atractiva, basándose esta afirmación en un 57.97% (80 respuestas) del total de los encuestados que tenían en su mente esta característica. Una de las opciones más elegidas es que consideran a esta localidad como una ciudad económica, respuesta escogida por un 41.30% (57 individuos). Una tercera opción fue seleccionada por un 22.46% (31 sujetos), que determinada que percibían a su actual lugar de residencia como una ciudad tercermundista. Dentro de "otros" se encuentran que veían a la Atenas del Ecuador como un lugar con gente muy amable y clima agradable, respondida por un 5.07% (7 expats).



Q11 ¿CUÁL FUE SU PERCEPCIÓN ACERCA DE LA CIUDAD DE CUENCA ANTES DE LLEGAR?

Respondido: 138 Omitido: 0



P12. ¿Cuáles fueron los aspectos más importantes que influenciaron para que se mude a la ciudad de Cuenca? (considerando que 1 es menos importante y 5 representa muy importante).

En esta pregunta, los encuestados escogerán los factores más determinantes para haber tomado la decisión de residir en la capital azuaya, teniendo en cuenta los parámetros de calificación de cada aspecto del 1 al 5. Se expondrán los más importantes, y los que consideran que no inciden al momento de pensar en llegar a esta localidad para convertirla en su lugar de residencia.

Dentro de los aspectos propuestos para ser calificados como importantes para colocarse en la mente de los expats la idea de residir en la ciudad de Cuenca, es todo lo concerniente a la **salud**, que tuvo sus dos mayores puntuaciones dentro de la escala en 4 con 62 personas que escogieron este nivel de importancia



(44.93%), relevancia 3 escogida esta opción por 34 individuos (24.64) y la opción 5 pulsada por 33 turistas residenciales (23.91%).

Por **negocios** formó también parte de las posibles respuestas de los estadounidenses residentes en la localidad de estudio, y fue considerada mayoritariamente con importancia de nivel 4, escogida por 59 expats que correspondía a un 43.38%.

La **economía**, sin duda es la mayor motivación que tuvieron los estadounidenses residentes en la ciudad de Cuenca, ya que el 56.20% de los encuestados (77 encuestados) colocaron que este parámetro tiene nivel de importancia 5; mientras que el 20.66% (42 encuestados) lo ubicaron con nivel 4 de relevancia.

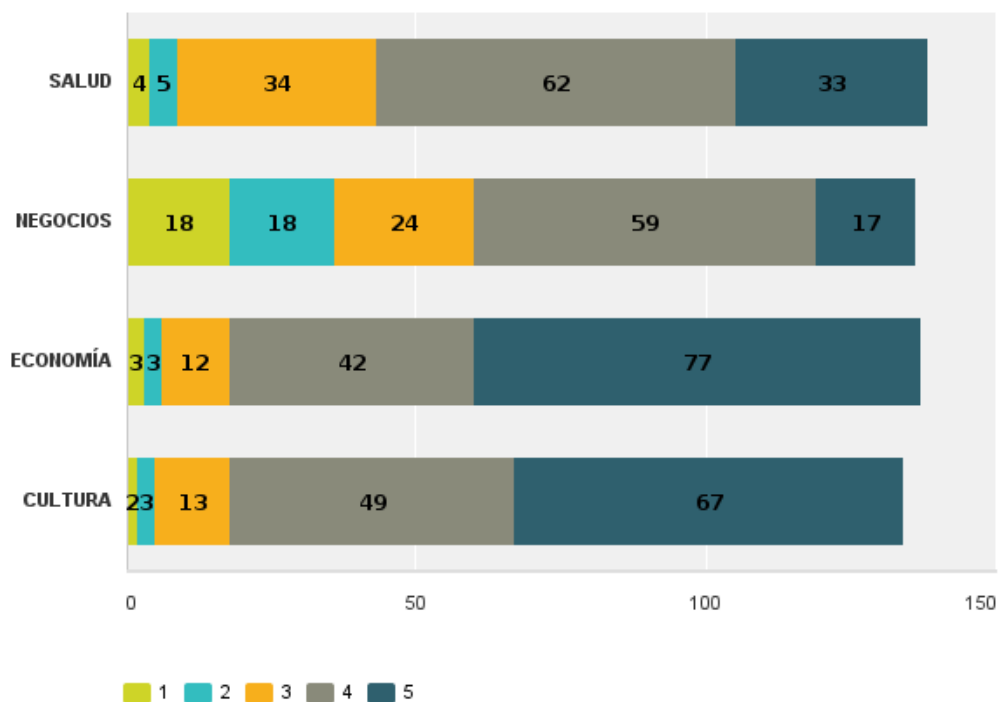
Por último, la **cultura** también se ha caracterizado por ser atractiva para los potenciales turistas residenciales, por lo cual el 50% (67 expats) de las respuestas a esta interrogante la situaron con un nivel de importancia 5; mientras que, 36.57% (49 expats) pensaron que esta opción tiene una relevancia de nivel 4.

Dentro de esta pregunta, se colocó una opción que permita colocar otros motivos por los cuales pensaron en Cuenca cuando deseaban mudarse de su país de origen, y obteniendo algunos otros motivos como: política de gobierno, libertad de religión, bajo nivel de crimen y por último el clima, que fue lo más mencionado por quienes quisieron colocar otras respuestas.



Q12 ¿CUÁLES FUERON LOS ASPECTOS MÁS IMPORTANTES QUE INFLUENCIARON PARA QUE SE MUDE A LA CIUDAD DE CUENCA? (CONSIDERANDO QUE 1 ES MENOS IMPORTANTE Y 5 REPRESENTA MUY IMPORTANTE).

Respondido: 138 Omitido: 0



P13. ¿Cuáles de los siguientes aspectos considera que son los más importantes que la ciudad ofrece a los expats? (considerando 1 menos importante y 5 más importante).

Esta pregunta tiene similitud con la anterior, pero cabe recalcar que dentro de esta se procede a investigar cuáles son los aspectos más importantes que ofrece la capital azuaya a los expats una vez que ya residen en la ciudad, mientras que, en



la pregunta anterior se encaminaba a conocer los aspectos que se posicionaron en la mente de los encuestados para pensar en residir en el lugar del estudio.

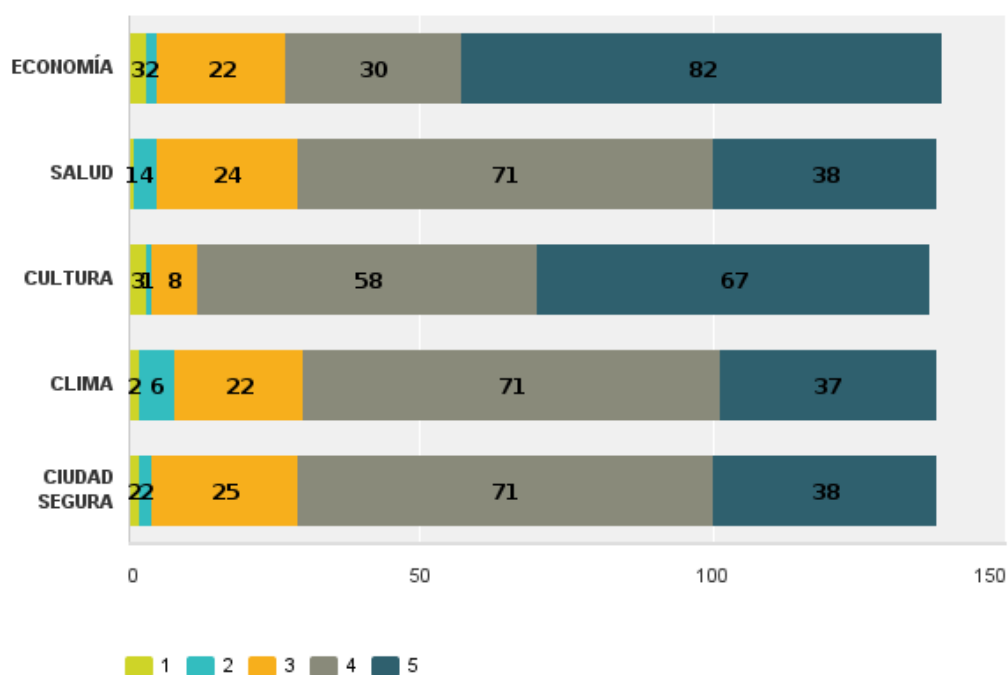
La **economía**, es lo más importante que Cuenca ofrece a los expats residentes y fueron 82 de los encuestados (59.42%) quienes colocaron como nivel de importancia 5 a esta opción; mientras que, la **cultura** existente en la Atenas del Ecuador posee 67 votos (48.91%) con el mismo nivel de relevancia que mencionamos en la economía, aunque en el nivel de relevancia 4 también se lo consideró a este ítem casi de igual forma que el anterior, ya que fue escogido por 58 de los encuestados (42.34%).

La salud, la seguridad y el clima de la ciudad son importantes para los turistas residenciales norteamericanos, siendo considerados mayoritariamente con nivel 4 de importancia por 71 encuestados (51.45%) en los tres casos. Como en la pregunta anterior, se colocó la opción de poder comentar con posibles respuestas que se podrían considerar importantes, y dentro de esta parte comentaron que la ciudad de Cuenca ofrece a los expats: el transporte y educación.



Q13 ¿CUÁLES DE LOS SIGUIENTES ASPECTOS CONSIDERA QUE SON LOS MAS IMPORTANTES QUE LA CIUDAD OFRECE A LOS EXPATS? (CONSIDERANDO 1 MENOS IMPORTANTE Y 5 MÁS IMPORTANTE).

Respondido: 138 Omitido: 0



P14. ¿Cuál de los siguientes considera como un líder de opinión?

A continuación, se procede a analizar esta interrogante que refleja los líderes de opinión para los expats estadounidenses residentes en la ciudad de Cuenca, pudiendo los encuestados señalar más de uno.



GringoTree, un sitio web especializado para expats con sede en la ciudad de Cuenca (mayor información www.gringotree.com) fue escogido 56 veces como líder de opinión dentro de esta pregunta, es decir 40.58% de las respuestas de esta pregunta.

International Living, un portal de internet que realiza investigaciones de los mejores sitios donde residir a nivel mundial considerando algunos aspectos (mayor información www.internationalliving.com), se encuentra como segundo líder de opinión dentro de este estudio para los expats de este segmento, debido a que hubo 49 respuestas a su favor correspondientes al 35.51%.

Caroline Bookstore y **California Kitchen** son dos negocios locales que se encuentran funcionando en la capital azuaya algún tiempo, y fueron elegidos por algunos expats como posibles líderes de opinión, el primero obtuvo 14.49% (20 respuestas) y el segundo 23.91% (33 encuestados).

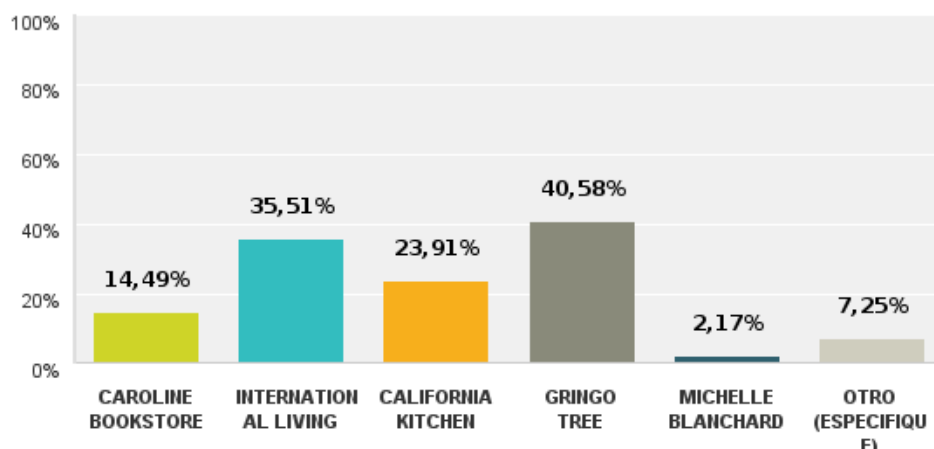
Por último, se encuentra una escritora de artículos sobre el turismo residencial en Ecuador, **Michelle Blanchard**, quien obtuvo tres respuestas que corresponde a un 2.17% del total de las respuestas.

Dentro de la categoría otros, los encuestados pudieron considerar otros nombres: Don Colon Restaurant, Gringo Post y Ecuador Expats.



Q14 ¿CUÁL DE LOS SIGUIENTES CONSIDERA COMO UN LÍDER DE OPINIÓN?

Respondido: 138 Omitido: 0



P15. ¿Qué centro comercial prefiere?

Una de las actividades que realizan de manera más frecuente, son las de compras de víveres, por lo cual es sumamente importante conocer el lugar que prefieren para ejecutar estas diligencias.

Supermaxi, es la cadena de supermercados mayormente visitada por los individuos pertenecientes a este segmento, que ha obtenido 51 afirmaciones que corresponde a un 36.96% del total de las respuestas obtenidas.

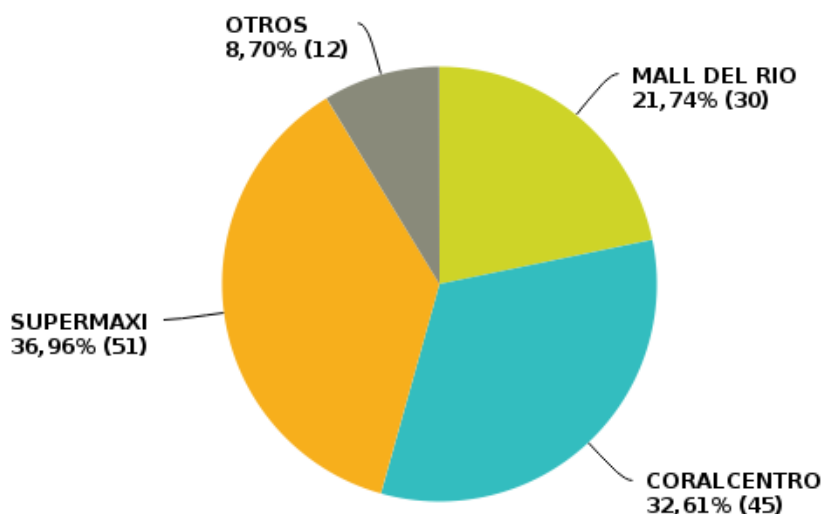
Coralcentro, es el segundo centro comercial más visitado por los expats de este conjunto, que ocupa un 32.61% de las encuestas, es decir 45 respuestas.



Con un 21.74% del total de las encuestas realizadas, que corresponde a 30 respuestas, se encuentra el **Mall del Río** como uno de los centros comerciales más visitados. Se colocó la opción "otros" que fue escogida por 12 individuos, representados por el 8.70% del total.

Q15 ¿QUÉ CENTRO COMERCIAL PREFIERE?

Respondido: 138 Omitido: 0



P16. En caso de problemas de salud, ¿Cuál es la clínica de su preferencia?

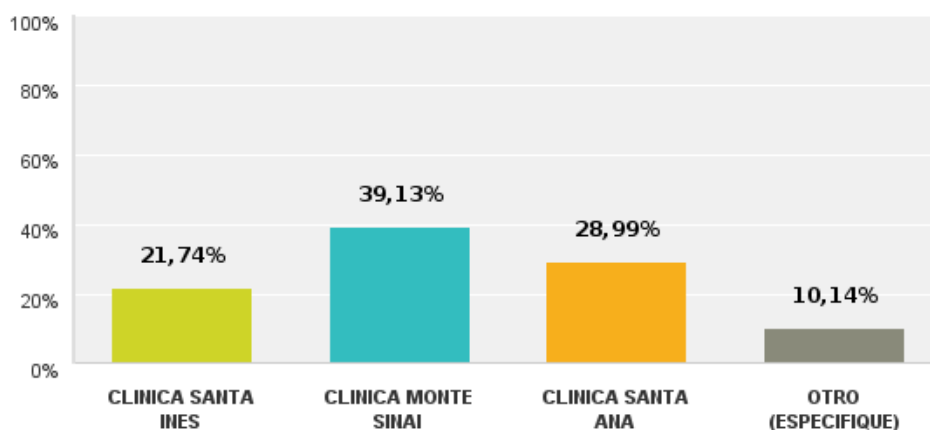
El hospital **Monte Sinaí** y la clínica **Santa Ana** se consideran las más visitadas por los expats pertenecientes a este grupo, con preferencia de un 39.13% (54 encuestados) y 28.99% (40 encuestados) al momento de tener problemas de salud, respectivamente.



La clínica **Santa Inés** fue considerada por un 21.74%, es decir 51 del total de los encuestados de este conjunto. Dentro de esta pregunta, se encontraba la opción otros, escogida por 14 expats (10.14%) donde los encuestados resolvían si nombrar algún otro centro de salud de su preferencia, quienes mencionaron la clínica Latina y el Hospital del Río.

Q16 EN CASO DE PROBLEMAS DE SALUD, ¿CUÁL ES LA CLÍNICA DE SU PREFERENCIA?

Respondido: 138 Omitido: 0



P17. ¿Cuánto dinero percibe mensualmente?

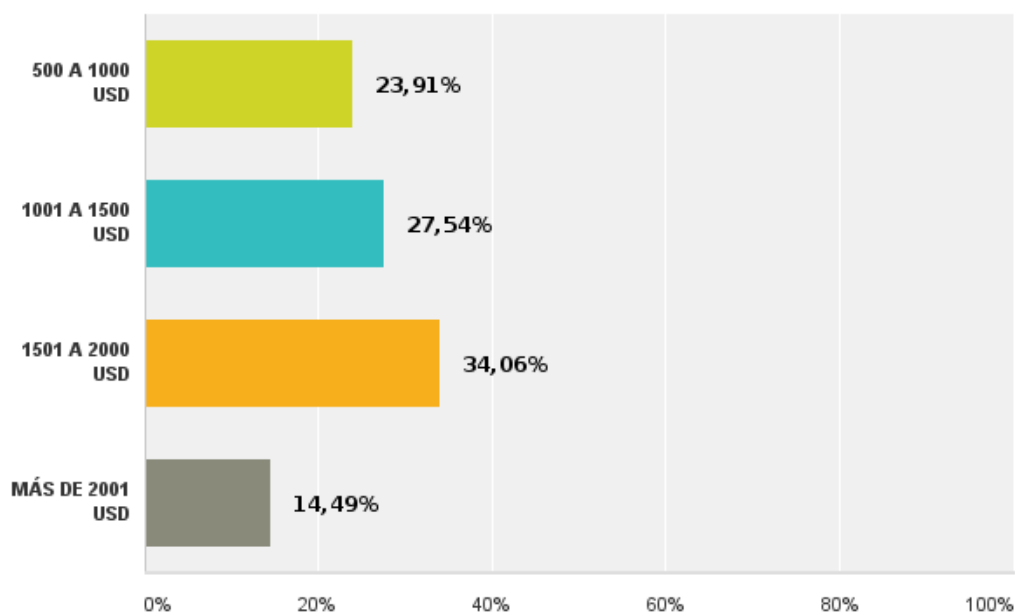
Se analizará cuáles son los ingresos mensuales de los expats pertenecientes a este segmento. Un 34.06% (47 expats) de los encuestados percibe por mes entre 1501 y 2000 usd. De 1001 a 1500 usd es el segundo rubro más recibido mensualmente, escogido por 27.54% de los encuestados (38).

Un 23.91% de los consultados (33) perciben de 500 a 1000 usd por mes; mientras que, en un menor porcentaje existen expats que tienen un ingreso mensual superior a 2000 usd, que están representados por un 14.49% (20 exptas).



Q17 ¿CUÁNTO DINERO PERCIBE MENSUALMENTE?

Respondido: 138 Omitido: 0



P18. ¿Cuál es la vía de comunicación más utilizada para buscar información sobre bienes raíces?

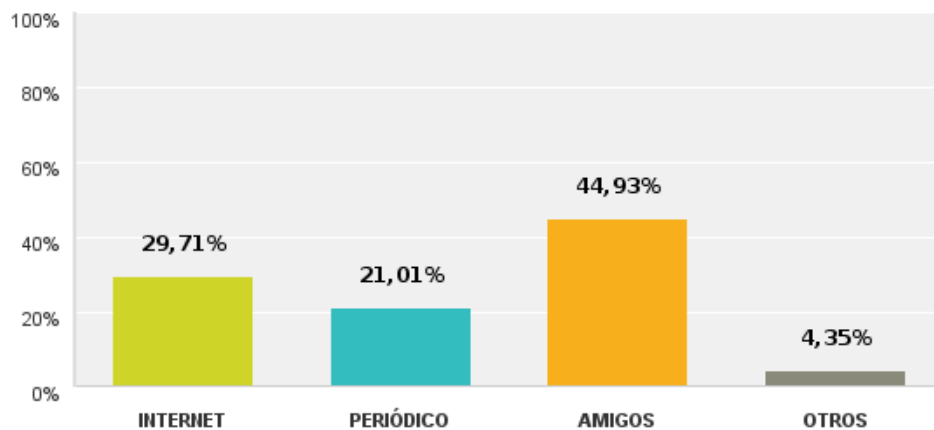
Dentro de este segmento, la manera más utilizada para buscar información sobre vivienda son los **amigos** opción escogida por un 44.93%, es decir 62 expats. Una vía de información y comunicación utilizada frecuentemente es el **internet**, que se encuentra según los datos obtenidos de este segmento, en el segundo lugar con un 29.71% de turistas residenciales que buscaron información sobre vivienda por esta vía. Los **periódicos** se encuentra en tercer lugar con un 21.01% del total de los encuestados, es decir 29 expats.



Fueron 6 individuos quienes buscaron información mediante “otros” medios, número de personas que refleja un 4.35%.

Q18 ¿CUÁL ES LA VÍA DE COMUNICACIÓN MÁS UTILIZADA PARA BUSCAR INFORMACIÓN SOBRE BIENES RAÍCES?

Respondido: 138 Omitido: 0



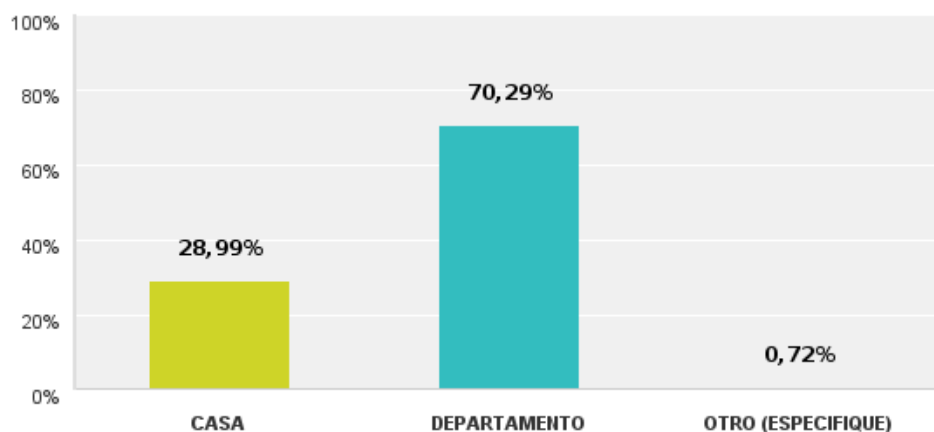
P19. ¿Cuál es el tipo de vivienda de su preferencia?

Este segmento se inclina por **departamentos** según los datos arrojados por esta pregunta, opción que fue seleccionada por 97 expats que corresponde al 70.29% del total de los encuestados; mientras que, el 28.99% escogió como vivienda para residir en Cuenca una **casa**, porcentaje que corresponde a 40 consultados. Considerando la opción otros, tan sólo una persona (0.72%) mencionó su preferencia por otro tipo de vivienda, una tienda.



Q19 ¿CUÁL ES EL TIPO DE VIVIENDA DE SU PREFERENCIA?

Respondido: 138 Omitido: 0



P20. ¿Cuál es el sector de la ciudad de Cuenca donde actualmente se encuentra viviendo?

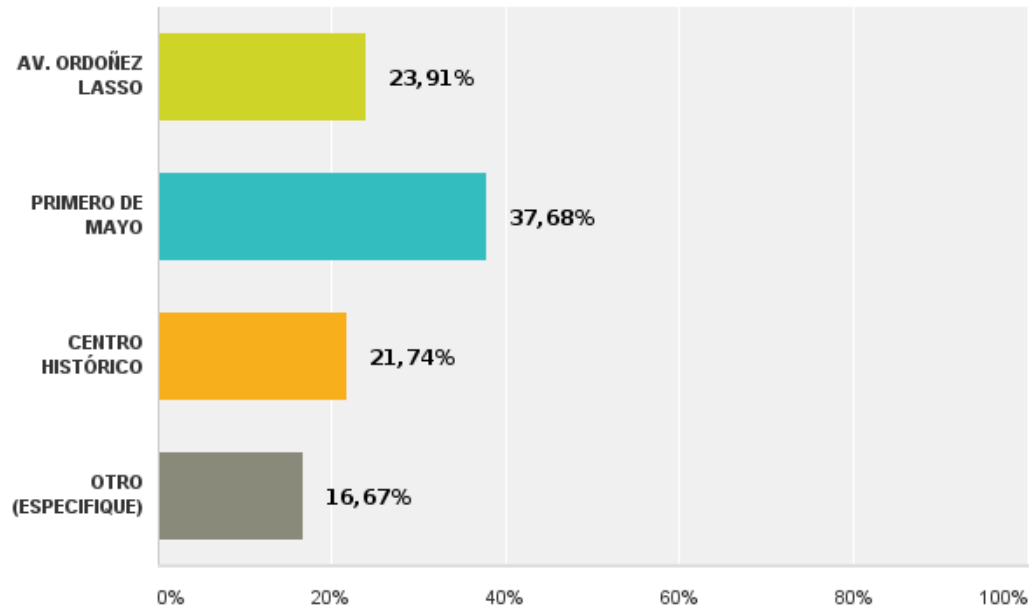
El sector donde se aglomera la mayoría de los turistas residenciales que forman parte de este segmento es en la Avenida Primero de Mayo, ya que 52 de los encuestados residen en esta área, conjunto que corresponde a un 37.68%. En la Av. Ordoñez Lasso se encuentra el 23.91% de los consultados, representados por 33 expats. Estas respuestas delatan la preferencia de los expats por residir en lugares tranquilos y con un buen nivel urbanístico, que además les permite estar rodeados de personas provenientes del mismo país.

Mientras que, un 21.74% residen en el centro histórico de la ciudad. Se colocó la opción otros, escogida por 23 individuos que constituyen el 16.67% del total, quienes nombraron los siguientes sectores: Avenida Solano, Challuabamba, Gapal, Monay, San Joaquín, El Cajas, Ciudadela UNE, Universidad de Cuenca.



Q20 ¿CUÁL ES EL SECTOR DE LA CIUDAD DE CUENCA DONDE ACTUALMENTE SE ENCUENTRA VIVIENDO?

Respondido: 138 Omitido: 0



P21. ¿Cuál es el aspecto más importante al momento de elegir su vivienda para residir?

Esta pregunta arrojará los aspectos que son importantes para los expats de este segmento al momento de escoger la vivienda donde residir. Los encuestados procedieron a calificar el *nivel de importancia del 1 al 5*, considerando que 1 es poco importante y 5 es el nivel máximo de relevancia, por lo cual se ubicarán los datos más notables encontrados en esta pregunta.

Los turistas residenciales escogen su vivienda por distintos factores, pero han considerado según los datos que el **Confort** tiene mayor importancia, ya que el 68.38% de los consultados (93 expats) le colocó como relevancia 5 a este ítem.



La **vista**, es otro factor que es fundamental al momento de escoger la casa o departamento, ya que según la encuesta el 63.77% (88) de expats, al momento de escoger un nivel de importancia para este aspecto, lo colocó con el nivel máximo.

La **ubicación** de la vivienda también es importante, considerando que el 58.70% de los encuestados (81 individuos) le colocaron a este ítem que su relevancia es 5.

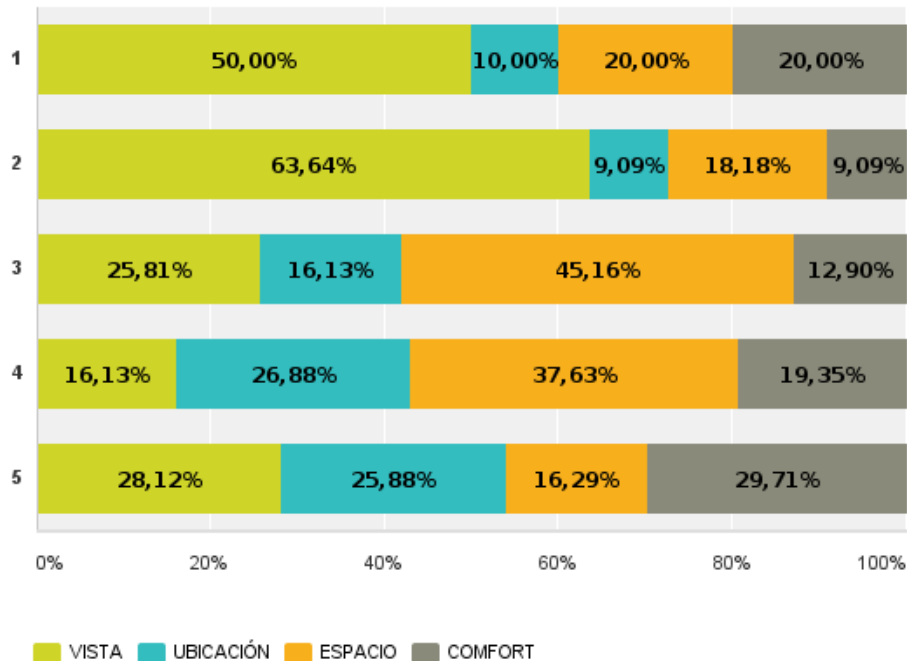
El **espacio** que posee el bien inmueble es significativo, ya que un 36.96% (51 expats) lo consideran con nivel de importancia máximo y el 50.72% lo califica con relevancia 4.

Considerando los comentarios realizados dentro de esta pregunta por los consultados, se consideran también relevantes los siguientes aspectos para escoger la vivienda: precio, espacios verdes, seguridad y tranquilidad del vecindario.



Q21 ¿CUÁL ES EL ASPECTO MÁS IMPORTANTE AL MOMENTO DE ELEGIR SU VIVIENDA PARA RESIDIR?

Respondido: 138 Omitido: 0



P22. Usted prefiere vivir cerca de:

Debido a la dirección del estudio que está basada en el consumo de vivienda, es importante conocer la preferencia de la localización de la vivienda de los expats de cada segmento, relacionado con la particularidad de estar cercana a algunas de las opciones detalladas en la pregunta.

Los expats de este segmento prefieren residir en cercanía de los **centros comerciales**, según los datos obtenidos al analizar esta pregunta, que muestra que un 45.65% de los encuestados (63 sujetos) están inclinados a comprar o rentar cerca a esta opción.

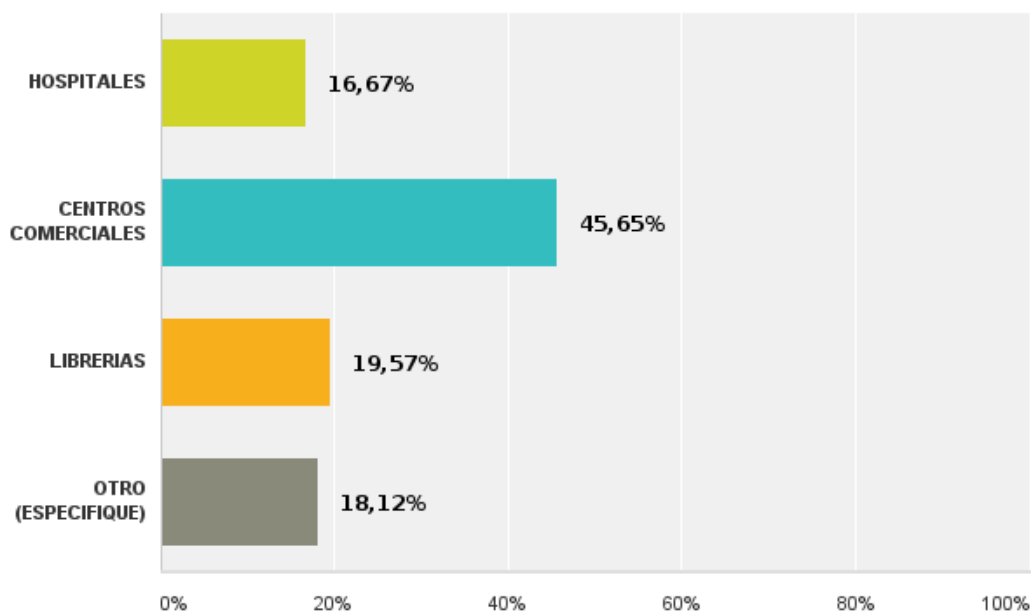


De las personas que contestaron la encuesta, 27 se inclinan por vivir cerca de **librerías o bibliotecas**, este número corresponde al 19.57% de los encuestados; mientras que, un 16.67% prefiere la cercanía de sus viviendas a clínicas u hospitales.

Considerando las diferentes preferencias existentes entre los expats, se procedió a colocar la opción otros, de la cual se obtuvieron algunos sectores donde los expats prefieren vivir por la cercanía a lugares como: centro histórico, zonas de entretenimiento, parques y naturaleza, estos datos fueron expuestos por 25 expats, que tiene un 18.12% del total de las respuestas a esta pregunta.

Q22 USTED PREFIERE VIVIR CERCA DE:

Respondido: 138 Omitido: 0

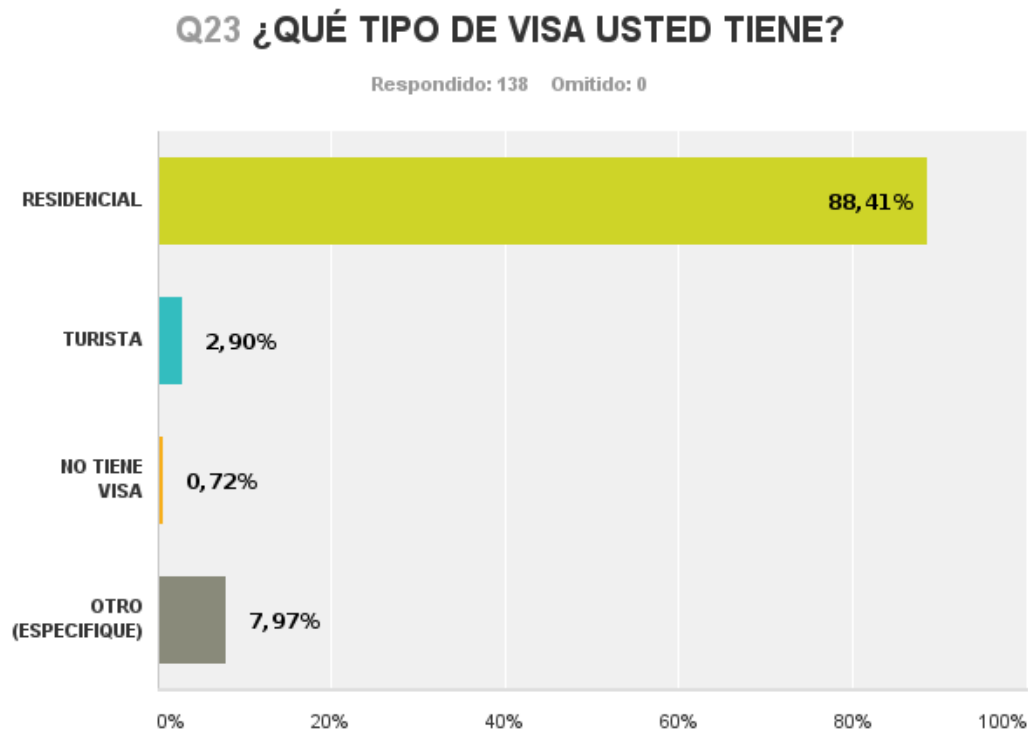


P23. ¿Qué tipo de visa usted tiene?



El 88.41% de los encuestados (122 individuos) determinan que poseen visa de residencia; mientras que, el 7.97% (11 sujetos) escogen la opción "otros" donde mencionan otros tipos de visa de residencia.

Un pequeño porcentaje posee visa de turista (2.90%) y una persona no posee ningún tipo de visa.



P24. Su vivienda es:

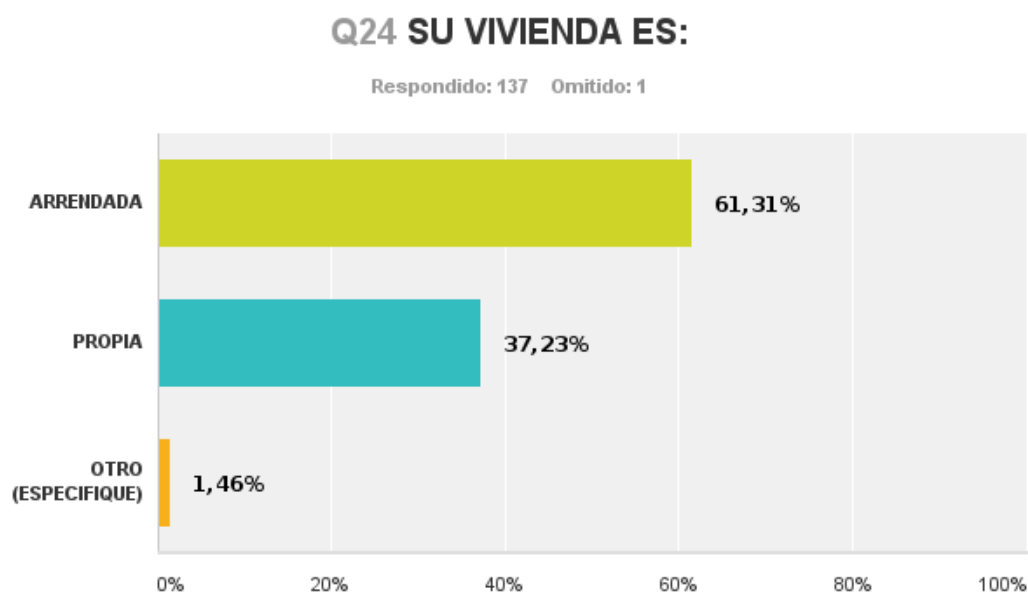
Esta pregunta permite dividir los expats que rentan su vivienda de los que son propietarios del bien inmueble que habitan, para luego transferirse a una encuesta personalizada para cada una de las dos opciones, considerando una para los



dueños de la vivienda y otra para personas que rentan o que escogieron la opción otros.

En su mayoría los turistas residenciales estadounidenses no son dueños de la vivienda, considerando que el 61.31% de los encuestados (84 individuos) **rentan** la propiedad donde viven; mientras que el 37.23% (51 expats) son **propietarios** de su vivienda.

Dentro de la opción otros tan sólo existieron dos respuestas que corresponden al 1.46%, y de las cuales una de ella mencionaba que renta el departamento, por lo cual fue una equivocación del encuestado.



Parte 2 – Renta

De los encuestados pertenecientes al grupo de estudio, las siguientes preguntas serán respondidas por expats que rentan su vivienda, que dan un número total de 86.



P25. ¿Cuánto tiempo se encuentra rentando su vivienda en la ciudad de Cuenca?

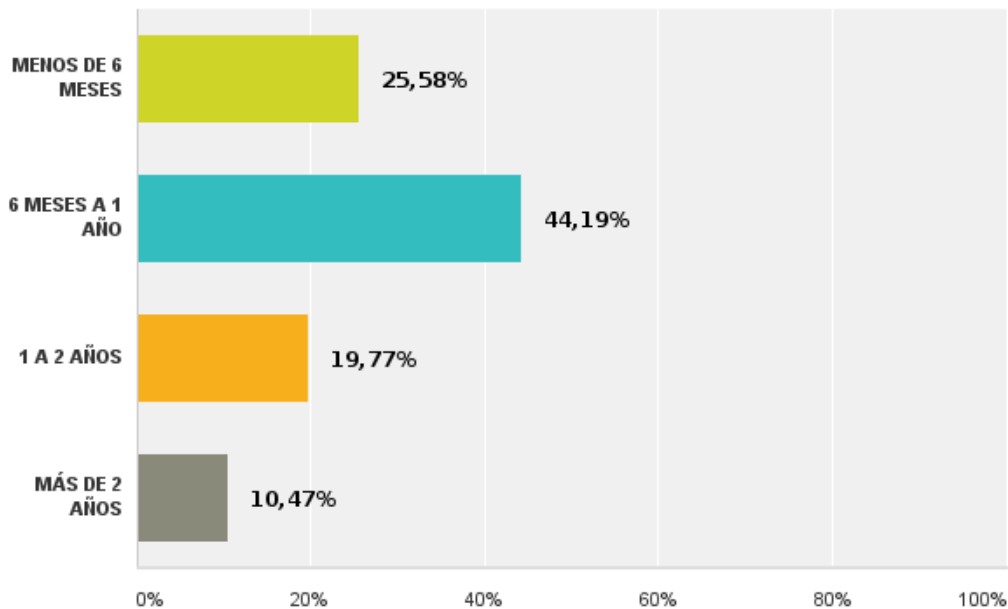
El 44.19% de los que rentan vivienda, que corresponden 38 individuos, se encuentran rentando en la capital azuaya de **seis meses a un año**; mientras que, el segundo mayor porcentaje de esta pregunta corresponde al 25.58% de los expats (22) que rentan su vivienda **menos de seis meses**.

De **uno a dos años** es el tercer fragmento de tiempo que ha sido elegido por los turistas residenciales, con un porcentaje de 19.77%, constituido por 17 individuos; mientras tanto son en menor proporción los estadounidenses residentes en Cuenca que llevan rentando **más de dos años**, representados por un 10.47%, es decir nueve encuestados.



Q25 ¿CUÁNTO TIEMPO SE ENCUENTRA RENTANDO SU VIVIENDA EN LA CIUDAD DE CUENCA?

Respondido: 86 Omitido: 52



P26. ¿Cuánto paga mensualmente por la renta de su vivienda?

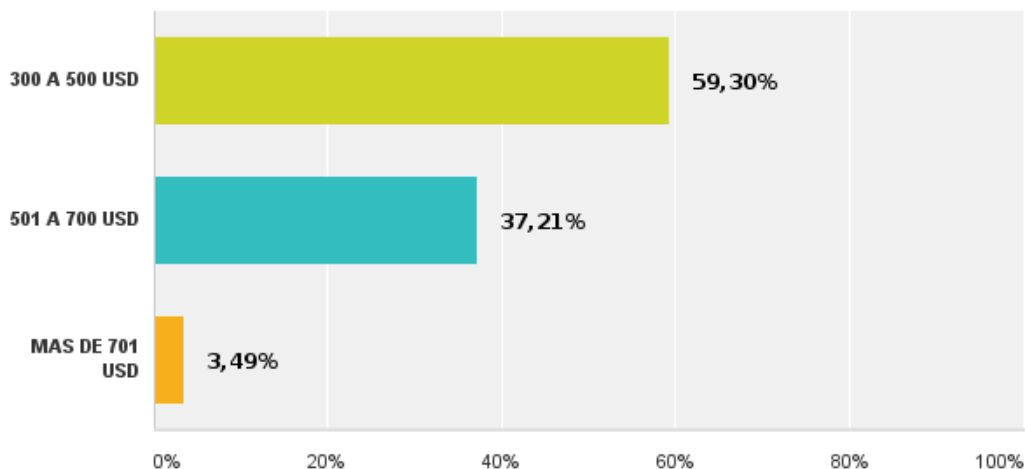
En mayor parte los expats de este segmento tienen un egreso mensual por la renta de su vivienda de \$300 a \$500 usd, con una porción del total de las respuestas de 59.30%, es decir 51 consultados.

El 37.21% de los encuestados (32 expats) paga mensualmente el bien inmueble que habita de \$501 a \$700 usd; mientras que, son muy pocos los que costean viviendas de más de \$701 usd por mes, tan sólo un 3.49%, que corresponde a tres personas.



Q26 ¿CUÁNTO PAGA USTED MENSUALMENTE POR LA RENTA DE SU VIVIENDA?

Respondido: 86 Omitido: 52



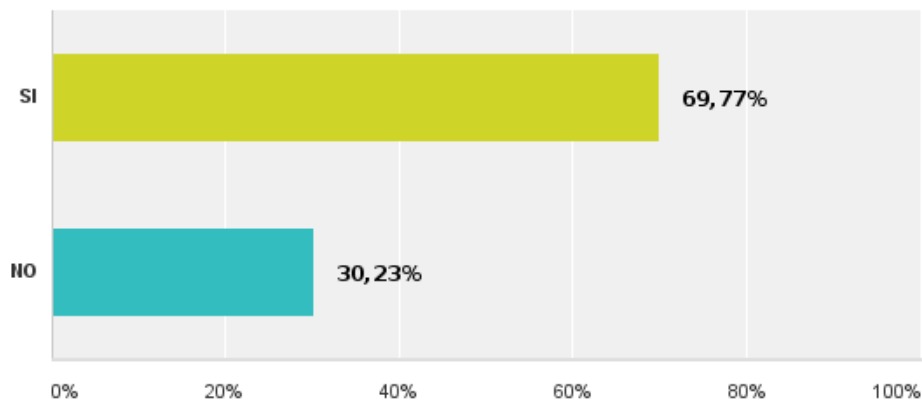
P27. ¿Prefiere una vivienda amoblada?

El 69.77% (60 expats) prefiere las viviendas amobladas; mientras que, el 30.23% (26) prefiere rentar una vivienda sin amoblar. Esto denota que la gran mayoría de los expats desean tener un lugar donde vivir con todo necesario, y así evitan tomar su tiempo para realizar compras, e incluso según lo investigado, no adquieren sus propios artefactos si en el caso se les presenta algo que los obligue a regresar a su país de origen.



Q27 ¿PREFIERE UNA VIVIENDA AMOBLADA?

Respondido: 86 Omitido: 52



P28. Si usted prefiere una vivienda amoblada, ¿Cuál de los siguientes artefactos o servicios son importantes que tenga su bien inmueble? (considerando que 1 es menos importante y 5 muy importante).

En esta interrogante, los expats podrán calificar del 1 al 5 cuáles son los artefactos o servicios importantes dentro de una vivienda, y se analizarán las respuestas que tengan un porcentaje relevante.

Se propuso algunos aspectos a elección del expat, de los cuales el que mayor puntuación de nivel de importancia 5 obtuvo, fue el **internet**, que fue calificado de esta manera por 61 turistas residenciales que comprenden el 92.42% de los encuestados.

Con un 55.38% dentro del nivel de relevancia 5, la **lavadora** también es importante al momento de elegir una vivienda amoblada; mientras que, con el 42.19% de las encuestas un **dormitorio amoblado** es fundamental al momento de alquilar un departamento o casa, el mismo que si existe la posibilidad ya debe



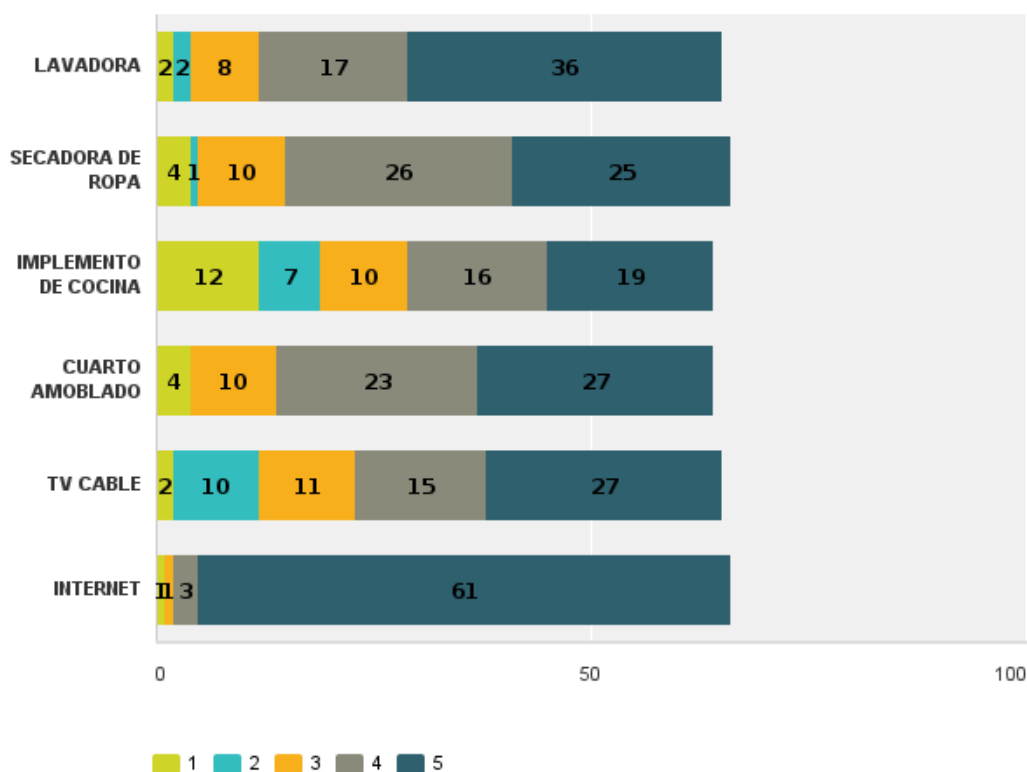
tener instalado **tv Cable** considerado sumamente importante (nivel 5) por un 41.54% que representa a 27 encuestados.

La **secadora de ropa** ha obtenido calificación de 4 y 5 dentro de los parámetros establecidos de calificación, con un 40% (26 expats) y 38.46% (25 encuestados), respectivamente. Por último, se encuentran los **utensilios de cocina** que poseen un considerable porcentaje de calificación 5 representado en un 29.69% (19 expats), pero a su vez es la opción que posee mayor porcentaje en importancia 1, con un 18.75% (12 calificaciones). Considerando esta pregunta que podría ofrecer otras opciones que se pueden considerar importantes que posea una vivienda amoblada: Cocina, sala y áreas verdes con plantas ornamentales.



Q28 SI USTED PREFIERE UNA VIVIENDA AMOBLADA, ¿CUÁL DE LOS SIGUIENTES ARTEFACTOS O SERVICIOS SON IMPORTANTES QUE TENGA SU BIEN INMUEBLE? (CONSIDERANDO QUE 1 ES MENOS IMPORTANTE Y 5 MUY IMPORTANTE).

Respondido: 66 Omitido: 72



P29. Si usted prefiere una vivienda amoblada, ¿Está dispuesto a pagar 50 usd extra mensualmente por una cama king en el dormitorio?

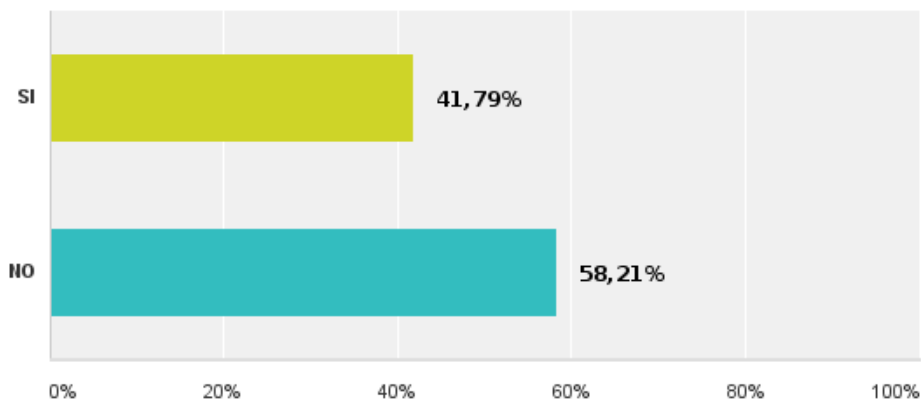
Un 58.21% de los encuestados (39) no desean pagar extra por una cama king en el dormitorio; mientras que, el 41.79% del total de los consultados de este



segmento (28) estarían dispuestos a cancelar este rubro mensual por este servicio.

Q29 SI USTED PREFIERE UNA VIVIENDA AMOBLADA, ¿ESTÁ DISPUESTO A PAGAR 50 USD EXTRA POR UNA CAMA KING EN EL DORMITORIO?

Respondido: 67 Omitido: 71



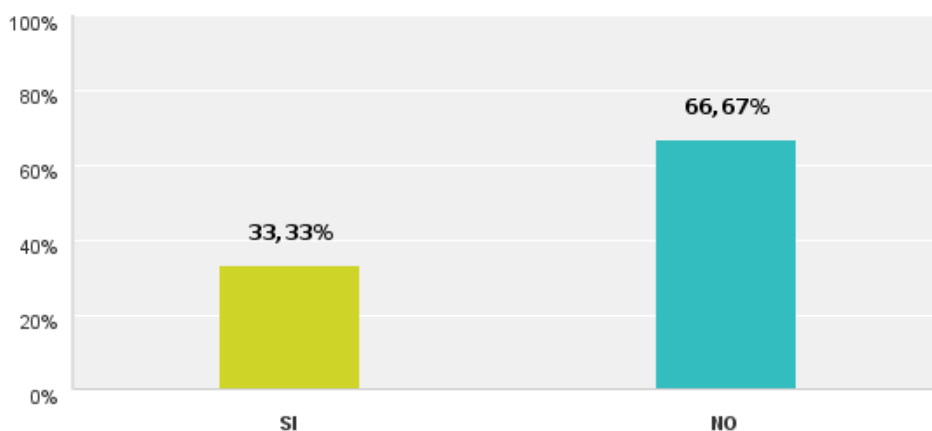
P30. Si usted prefiere una vivienda amoblada, ¿Estaría dispuesto a pagar \$40 usd mensual por una baño con tina?

El 66.67% (46 expats) de los turistas residenciales pertenecientes a este segmento no estarían dispuestos a pagar mensualmente extra por un baño con tina; mientras que, el 33.33% (23 expats) si pagarían el rubro mencionado por mes por una tina en el baño de su hogar.



Q30 SI USTED PREFERE UNA VIVIENDA AMOBLADA, ¿ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR 40 USD MENSUAL POR UN BAÑO CON TINA?

Respondido: 69 Omitido: 69



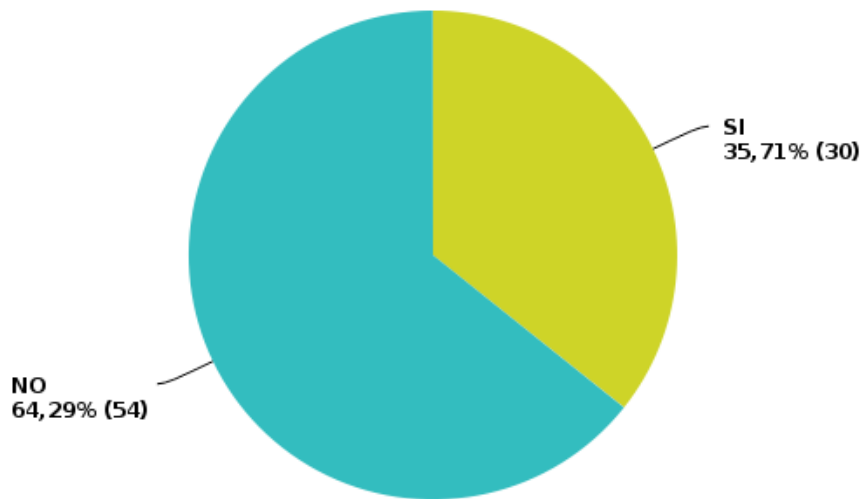
P31. ¿Usted prefiere que acepten mascotas en su vivienda?

Dentro de este segmento la mayoría de los encuestados no están de acuerdo que acepten mascotas en la vivienda que rentan, esto basado en el 64.29% de las respuestas obtenidas, es decir 54 individuos; mientras que, 30 consultados prefieren alquilar un bien inmueble donde acepten mascotas, reflejado en un 35.71%.



Q31 ¿USTED PREFERE QUE ACEPTEN MASCOTAS EN SU VIVIENDA?

Respondido: 84 Omitido: 54



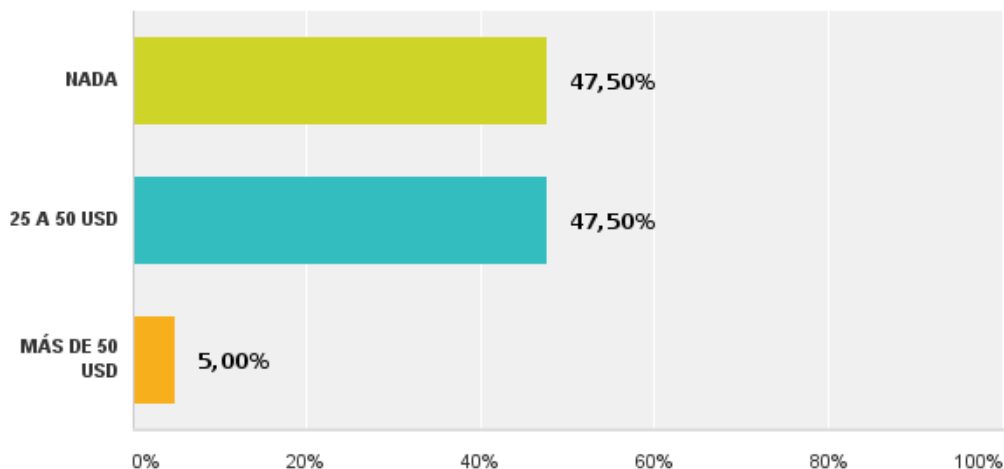
P32. Si usted prefiere que acepten mascotas en su vivienda, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente?

En esta pregunta existió una coincidencia en las respuestas, ya que las personas que no estaban dispuestas a pagar extra y las que podrían cancelar de 25 a 50 usd mensuales por su mascota, obtuvieron el mismo porcentaje representado en un 47.50%, que dan un total de 19 individuos. Otra opción estaba definida que el pago sea más de 50 usd, que fue escogida por dos expats, correspondientes al 5%.



**Q32 SI USTED PREFERE QUE ACEPTEN
MASCOTAS, ¿CUÁNTO ESTARÍA
DISPUERTO A PAGAR MENSUALMENTE?**

Respondido: 40 Omitido: 98



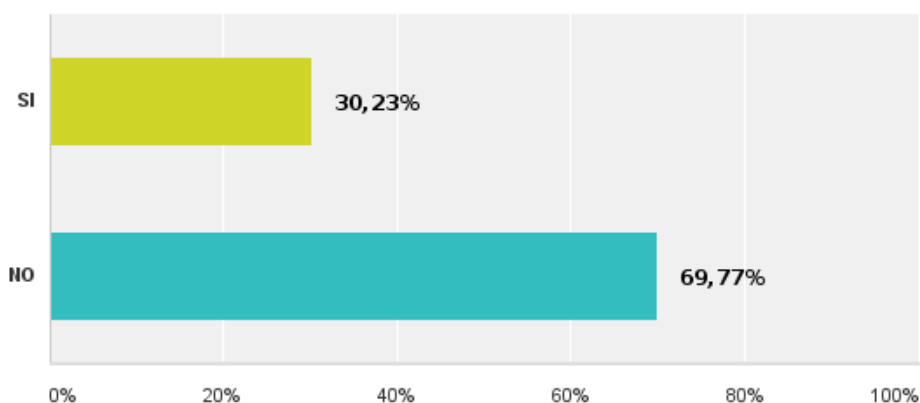
P33. ¿Estaría dispuesto a comprar una vivienda en la ciudad de Cuenca?

El 69.77% de los encuestados (60 expats) no estarían dispuestos a comprar una casa o departamento en la ciudad de Cuenca; mientras que, un 30.23% de los consultados (26 turistas residenciales) si querrían comprar una vivienda en la capital azuaya, estos últimos pasarán a contestar las preguntas de las personas que serían propietarias del bien inmueble.



Q33 ¿ESTARÍA DISPUESTO A COMPRAR UNA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE CUENCA?

Respondido: 86 Omitido: 52



Parte 3 – Propietarios de vivienda

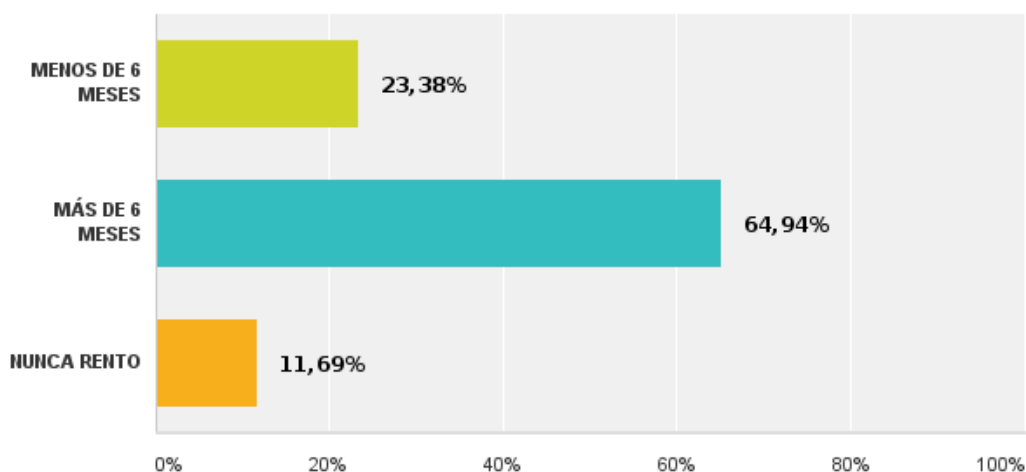
P34. Antes de comprar su vivienda, ¿Cuánto tiempo rentó?

Los turistas residenciales pertenecientes a este segmento compraron la vivienda luego de haber rentado más de seis meses, manifestado en el 64.94% de las respuestas (50 personas); mientras que, el 23.38% (18 expats) de los encuestados alquilaron menos de seis meses. Un 11.69% (nueve individuos) nunca rentaron en la ciudad de Cuenca antes de comprar su vivienda.



Q34 ANTES DE COMPRAR SU VIVIENDA, ¿CUÁNTO TIEMPO RENTÓ?

Respondido: 77 Omitido: 61



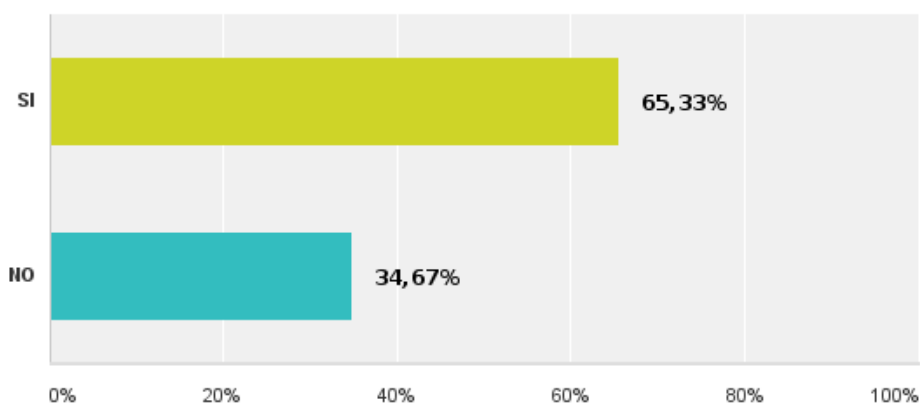
P35. ¿Usted fue asesorado para comprar su vivienda?

La mayoría de los expats son asesorados por personas naturales o jurídicas, según lo reflejado por el 65.33% de las respuestas obtenidas, es decir 49 individuos; mientras que, el 34.67% de los encuestados, 26 expats, no fueron asistidos al momento de comprar la vivienda.



Q35 ¿USTED FUE ASESORADO PARA COMPRAR SU VIVIENDA?

Respondido: 75 Omitido: 63



P36. Si usted fue asesorado por alguna compañía o persona, ¿Cuál de los siguientes lo asesoró?

En su mayoría fue asesorado por la compañía Cuenca Real State, que ayudó al 38.18% (21 expats) de los encuestados de este segmento; mientras que, el 27.27% de los consultados (15 individuos) fueron asistidos por la empresa Arcade Building.

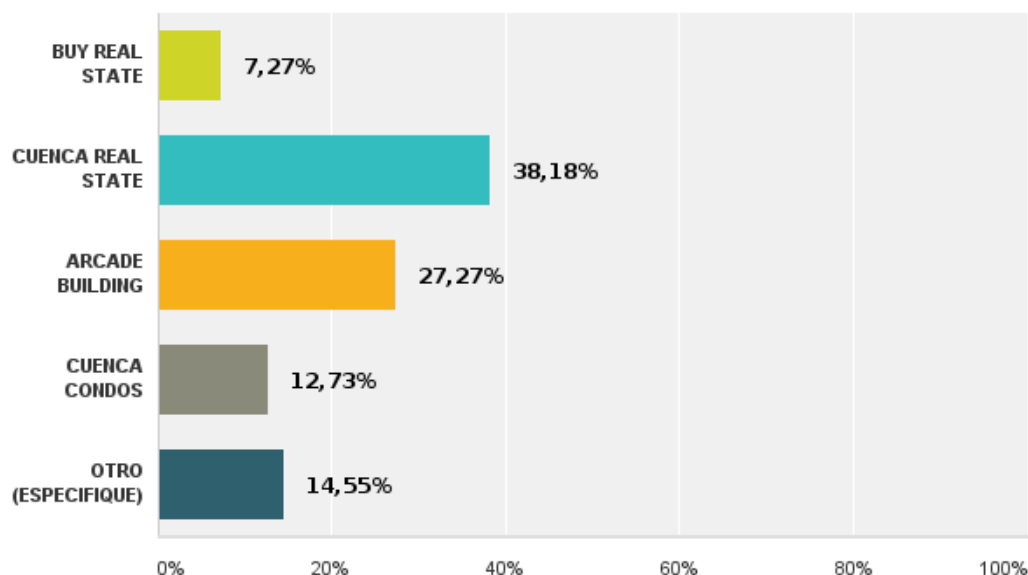
Cuenca Condos, es otra empresa mencionada como opción, la cual asesoró al 12.73% de los turistas residenciales que respondieron a esta indagación (siete personas), y por último Buy Real Estate que otorgó el asesoramiento a un 7.27% de los consultados (cuatro sujetos).

Dentro de esta pregunta existía la opción "otros", donde se pesquisó dos nombres: Michael Berger y Maribel Crespo, este ítem fue escogido por el 14.55% (ocho expats).



Q36 SI USTED FUE ASESORADO POR ALGUNA COMPAÑÍA O PERSONA, ¿CUÁL DE LOS SIGUIENTES LOS ASESORÓ?

Respondido: 55 Omitido: 83



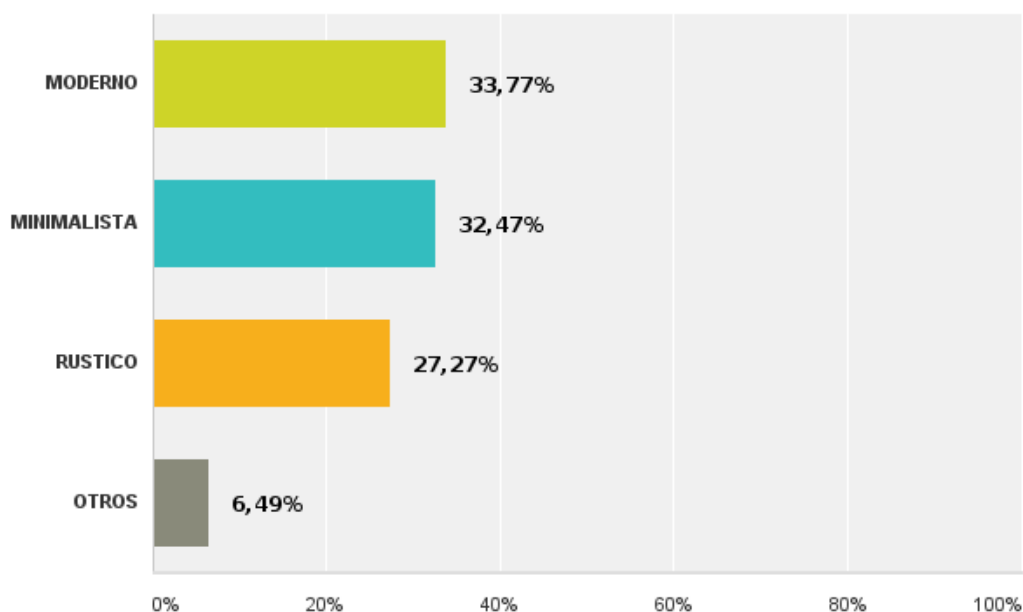
P37. El estilo de su vivienda tiene que ser preferentemente:

Existen en las tres opciones otorgadas un porcentaje no muy variable, considerando que el 33.77% (26 expats) desean casas de estilo **moderno**, un 32.47% (25 personas) viviendas **minimalista** y el 27.27% (21 sujetos) buscan hogares **rústicos**; mientras que, un 6.49% de los encuestados (cinco individuos) prefieren un **otros** estilos.



Q37 EL ESTILO DE SU VIVIENDA TIENE QUE SER PREFERENTEMENTE:

Respondido: 77 Omitido: 61



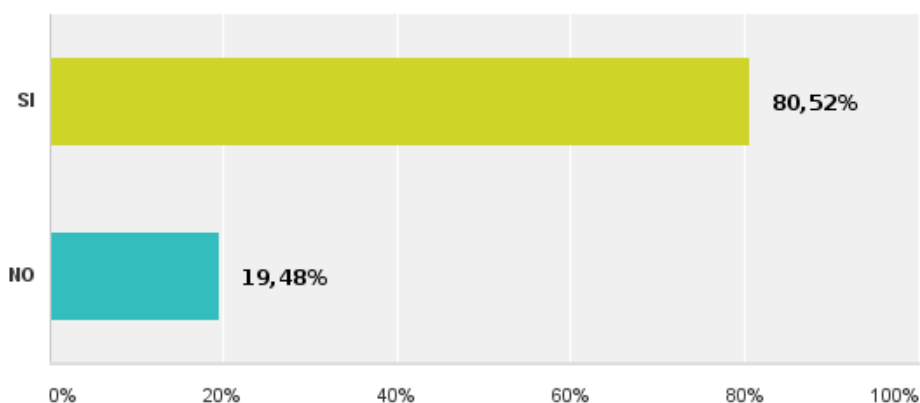
P38. ¿Usted prefiere su vivienda con espacios verdes?

Una gran mayoría prefiere la residencia con espacios verdes, hablando del 80.52% de los encuestados que corresponden a 62 respuestas; mientras que, el 19.48%, 15 individuos consultados, no les agrada su vivienda con áreas con ornamentos naturales.



Q38 ¿USTED PREFIERE SU VIVIENDA CON ESPACIOS VERDES?

Respondido: 77 Omitido: 61



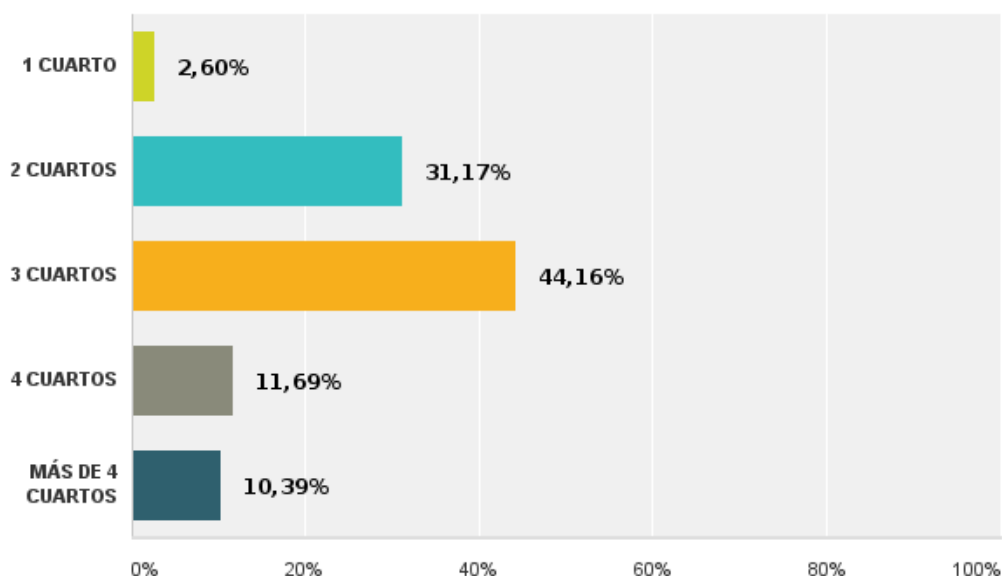
P39. ¿Cuál es el número ideal de dormitorios en tu hogar?

Tres dormitorios es el número ideal según lo planteado en los resultados de la encuesta, escogidos por 34 personas (44.16%); mientras que, el segundo ítem más escogido fueron dos dormitorios como correctos para una vivienda, con un número de 24 respuestas (31.17%). En cuanto a los otro número de cuartos, no tuvieron mayor relevancia en frente a los ya mencionados, como se podrá apreciar en el gráfico.



Q39 ¿CUÁL ES EL NUMERO IDEAL DE DORMITORIOS EN TU HOGAR?

Respondido: 77 Omitido: 61



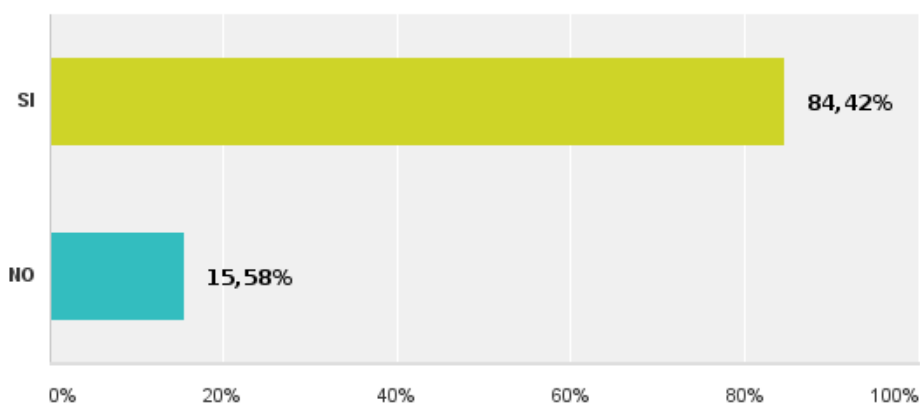
P40. ¿Usted necesita un cuarto de huéspedes en su vivienda?

El 84.42% de los encuestados respondió que si es necesario un cuarto de huéspedes en su vivienda, obteniendo este porcentaje de los 65 individuos que escogieron esta opción; en cuanto que, el 15.58%, que corresponden a 12 consultados, no necesitan este espacio en su residencia.



Q40 ¿USTED NECESITA UN CUARTO DE HUÉSPEDES EN SU VIVIENDA?

Respondido: 77 Omitido: 61



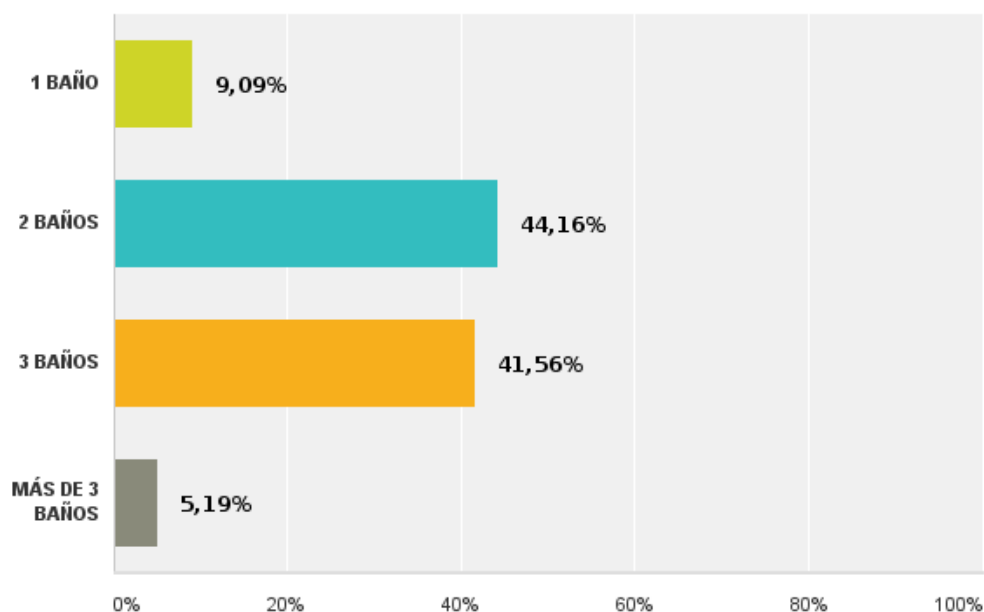
P41. ¿Cuántos baños necesita en su vivienda?

Dos baños y tres son los ideales para una vivienda de este segmento, con un 44.16% y 41.56% de encuestados que escogieron estas opciones, respectivamente; mientras que, un baño es suficiente para siete expats y más de tres servicios higiénicos son esenciales para tres turistas residenciales adultos.



Q41 ¿CUÁNTOS BAÑOS NECESITA EN SU VIVIENDA?

Respondido: 77 Omitido: 61



P42. ¿Cuál es el material preferido para el piso de su vivienda?

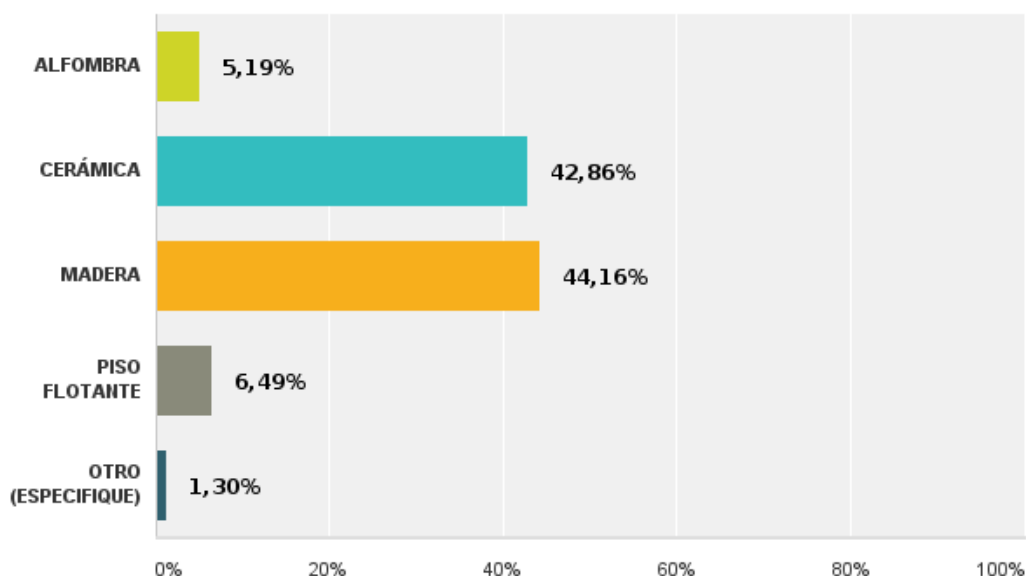
Madera y cerámica son los materiales preferidos para el piso de las viviendas de los expats pertenecientes a este grupo, con 44.16% (34 respuestas) y 42.86% (33 expats), respectivamente.

Con un menor porcentaje se encuentra el piso flotante (6.49%) y alfombra o moqueta (5.19%). Dentro de la opción otros hubo una respuesta que mencionó que le gustaría piso de césped en su vivienda.



Q42 ¿CUÁL ES EL MATERIAL PREFERIDO PARA EL PISO DE SU VIVIENDA?

Respondido: 77 Omitido: 61



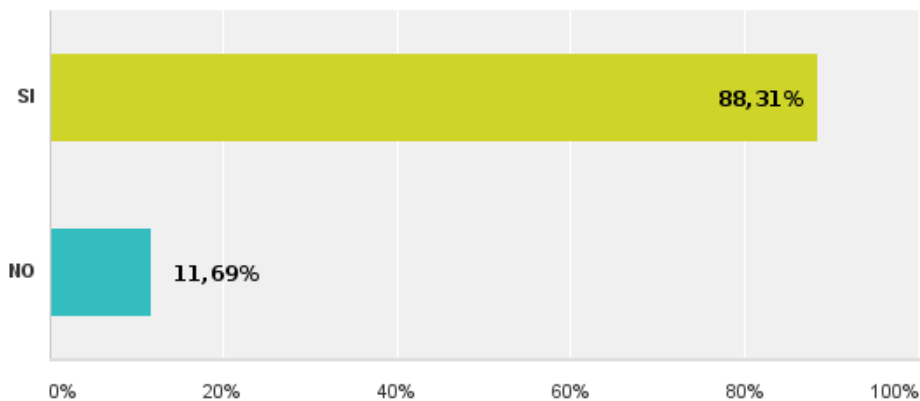
P43. ¿Usted prefiere closet en su cuarto?

En su gran mayoría optaron por la opción Si, es decir que sus dormitorios deben estar provistos con closet o armarios, respondido de esta manera por 68 individuos; mientras que, nueve individuos no deseaban que sus cuartos posean estos muebles.



Q43 ¿USTED PREFIERE CLOSET EN SU CUARTO?

Respondido: 77 Omitido: 61



P44. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una casa o departamento?

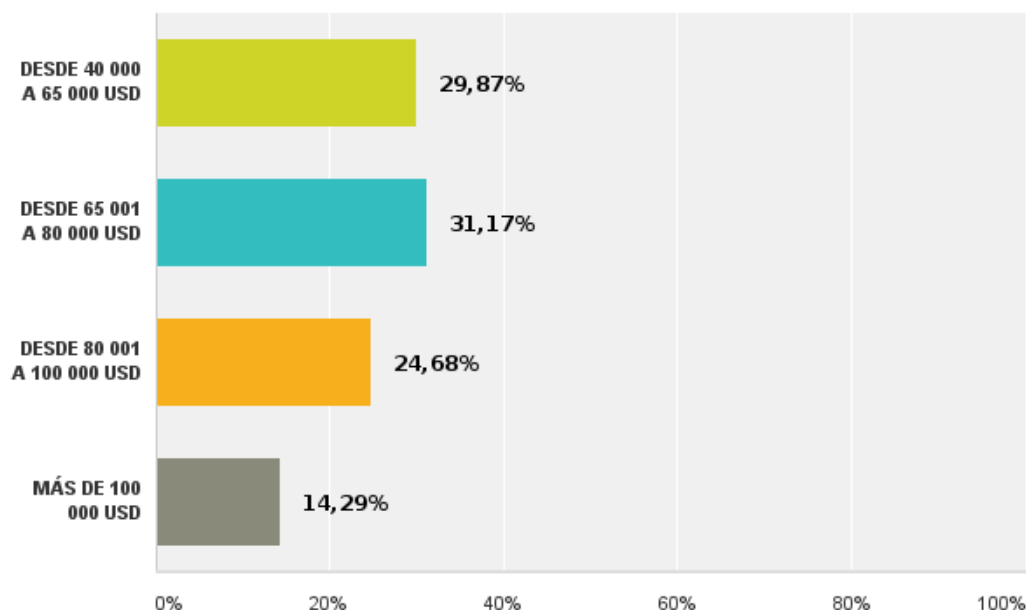
Para determinar cuáles son los rubros que los turistas residenciales de este segmento están dispuestos a pagar por un bien inmueble o vivienda, se procedió a colocar escalas de montos de dinero. En este caso, el mayor porcentaje de los encuestados accedería a pagar entre 65001 a 80000 usd, representado por el 31.17% (24 sujetos); mientras que, el segundo rubro escogido fue de 40000 a 65000 usd por una vivienda, indicado por el 29.87% (23 individuos).

Cercano a las dos opciones antes mencionadas se encuentra la escala desde 80001 a 100000 usd, que tiene una representación del 24.68% (19 expats); y por último, este segmento está dispuesto a cancelar en menor proporción más de 100001 usd por el bien inmueble constituido por el 14.29% de los encuestados (11).



Q44 ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR UNA CASA O DEPARTAMENTO?

Respondido: 77 Omitido: 61



4.3.2 Establecimiento de los gustos y preferencias del segmento de adultos de más de 60 años.

P2. ¿Cuánto tiempo lleva viviendo en la ciudad de Cuenca?

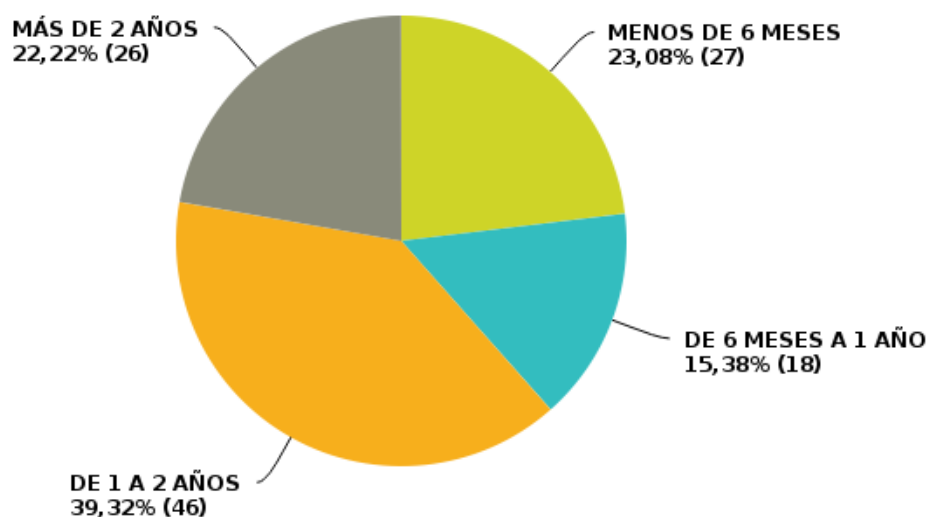
Según los datos arrojados, nos demuestran que 46 individuos representados por un 39.32% han vivido en Cuenca de uno a dos años, mientras que 27 expats (23.08%) han vivido menos de seis meses, otro dato importante es acerca de las personas que han vivido más de dos años en la ciudad constituido por 26



personas (22.22%), estos datos son completados por los individuos que han vivido seis meses a un año que son 18 expats (15.38%).

Q2 ¿CUÁNTO TIEMPO LLEVA VIVIENDO EN LA CIUDAD DE CUENCA?

Respondido: 117 Omitido: 0



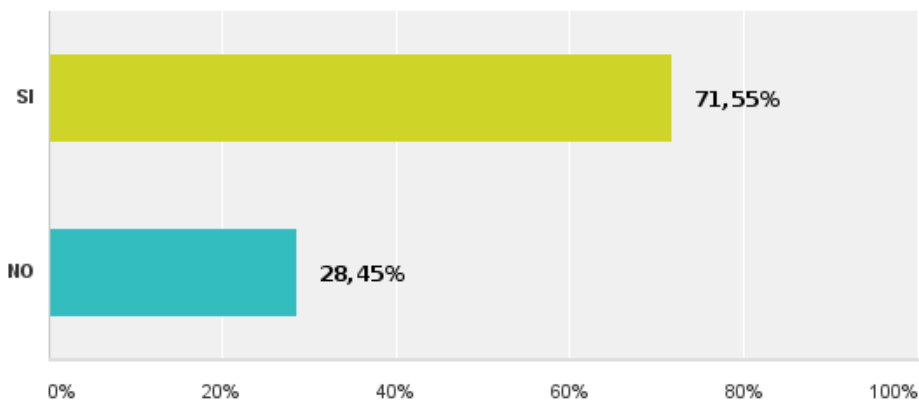
P3. ¿Usted fue asesorado por alguna persona o compañía para obtener la visa de residencia?

Los datos que se ha obtenido nos demuestran que 83 personas representadas por el 71.55% han buscado ayuda en terceros para obtener la visa, mientras tanto 33 expats constituido por el 28.45% no han tenido la necesidad de contratar servicios a terceros.



Q3 ¿USTED FUE ASESORADO POR ALGUNA PERSONA O COMPAÑÍA PARA OBTENER LA VISA DE RESIDENCIA?

Respondido: 116 Omitido: 1



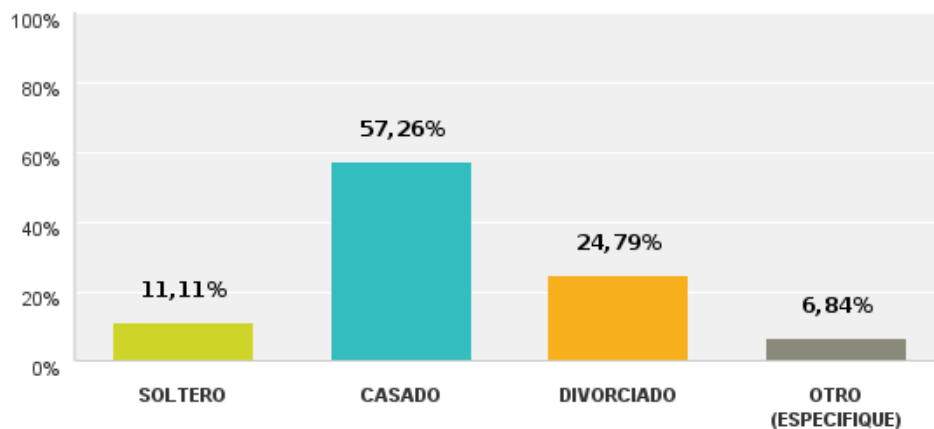
P5. Estado Civil

Según los datos obtenidos el mayor número de expats residentes en la ciudad de Cuenca son casados, es decir 67 personas (57.26%), otro grupo son de los divorciados con 29 expats (24.79%). Los solteros están representados por 13 individuos (11.11%), y por último la opción otros en donde es representado por ocho personas (6.84%) en donde la respuesta es de viudos o viudas.



Q5 ESTADO CIVIL

Respondido: 117 Omitido: 0



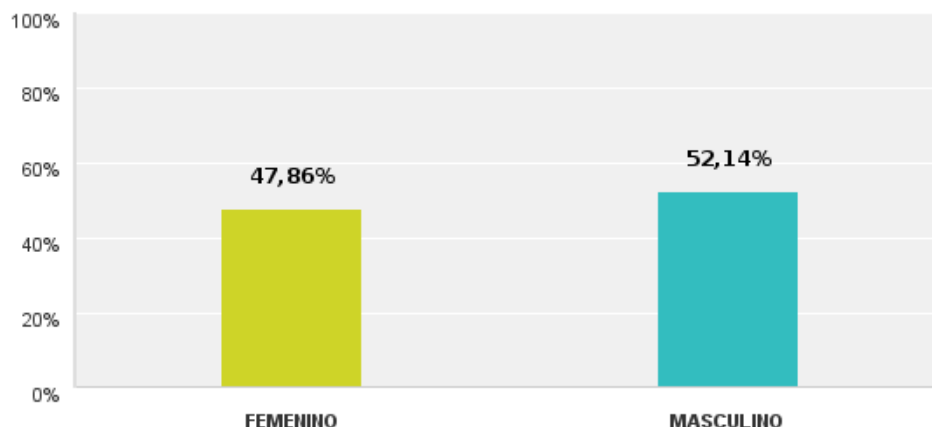
P6. Género

En este grupo se puede ver que el sexo predominante es el masculino con 61 individuos (52.14%) mientras que el sexo femenino está constituido por 56 mujeres (47.86%).



Q6 GÉNERO

Respondido: 117 Omitido: 0



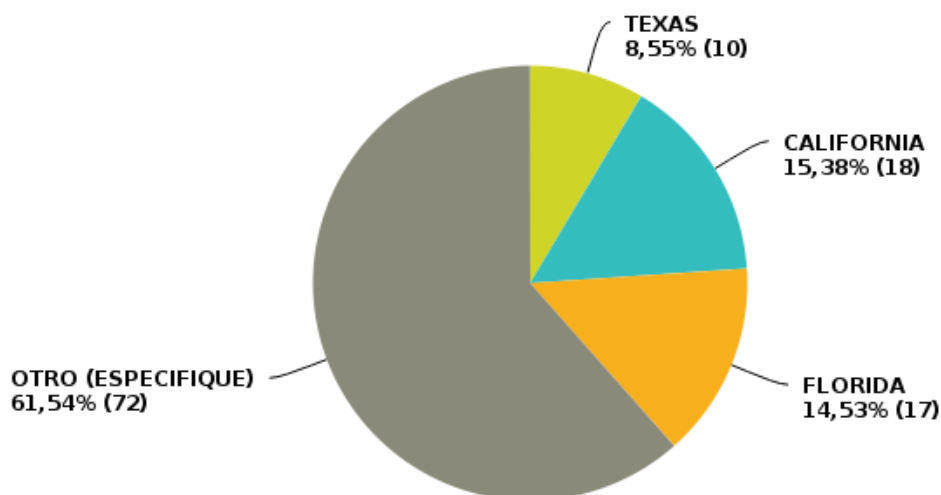
P7. Estado del que proviene:

Los datos demuestran que la opción otros fue la más escogida por los individuos que son 72 personas (61.54%), en donde se puede ver que las personas provienen de: Arizona, New York, Tennessee, Oregon, Norte de Carolina, Washington, Kansas, Nevada, Virginia y muchos lugares más; mientras tanto otras cifras representativas nos demuestran que otros individuos estadounidenses provienen del estado de California con 18 personas (15.38%), otro grupo proviene de Florida con 17 individuos (14.53%), y por ultimo está el estado de Texas con 10 expats (8.55%).



Q7 ESTADO DEL QUE PROVIENE

Respondido: 117 Omitido: 0



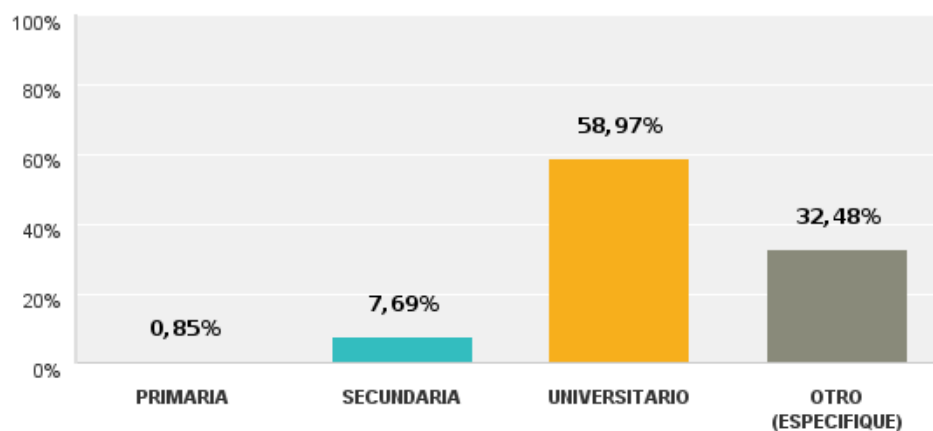
P8. ¿Qué nivel académico posee?

Estos datos demuestran que la mayoría de personas tiene un título universitario, son 69 individuos (58.97%) son aquellos que han terminado la Universidad, por otro lado la opción otros lanzó resultados representativos demostrando que 38 expats (32.48%) tiene otro tipo de titulación como son: Masterados, PHD y Postgrados en diferentes ramas; nueve personas (7.69%) son aquellas que han terminado la secundaria y la última opción con un porcentaje bajo (.,85%) correspondiente a una persona es la que solo ha terminado la escuela.



Q8 ¿QUÉ NIVEL ACADÉMICO POSEE?

Respondido: 117 Omitido: 0



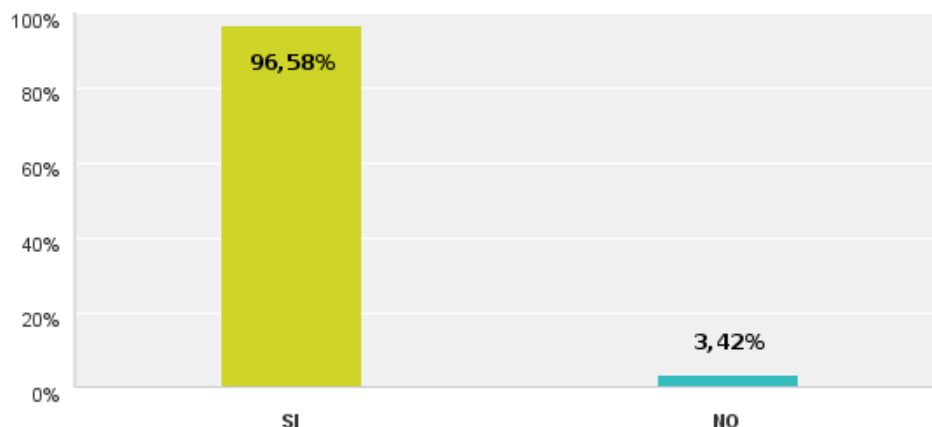
P9. ¿Usted es retirado?

De los datos obtenidos se puede ver que la mayoría de expats son retirados representados por 113 personas (96.58%), mientras que tan solo cuatro individuos (3.42%) no son retirados.



Q9 ¿USTED ES RETIRADO?

Respondido: 117 Omitido: 0



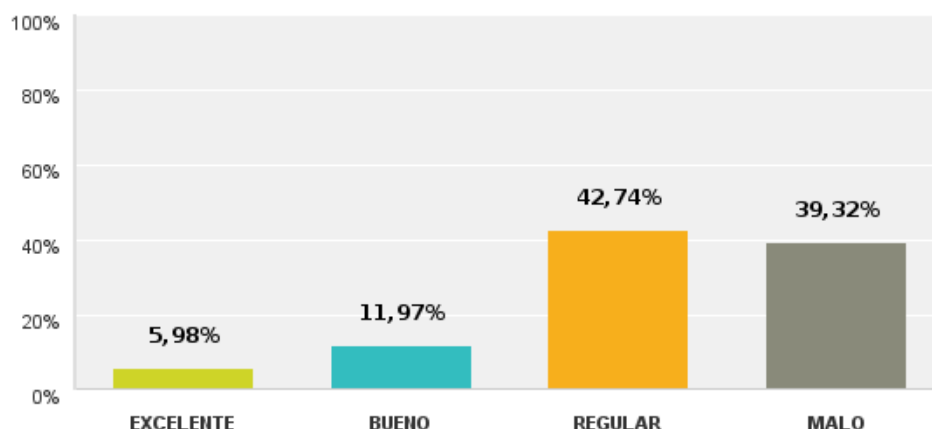
P10. ¿Cuál es su nivel de español?

Los datos arrojados por la encuesta demuestran que la mayoría de expats tiene un nivel de español regular representado por 50 personas (42.74%), otro grupo importante es de los que tiene un mal nivel de español que son 46 individuos (39.32%), mientras tanto las personas que tienen un nivel bueno de español son 14 expats (11.97%), y muy pocos son los individuos que tiene un excelente nivel de español con siete personas (5.98%).



Q10 ¿CUÁL ES SU NIVEL DE ESPAÑOL?

Respondido: 117 Omitido: 0



P11. ¿Cuál fue su percepción acerca de la ciudad de Cuenca antes de llegar?

Se puede ver que la mayoría de personas vieron a Cuenca como una ciudad llena de cultura son 86 personas (73.50%) que piensan de esta manera, mientras tanto un 24.79% representado por 29 personas son las que vieron a Cuenca como una ciudad económica, por otro lado tenemos la opción otros en donde está representado por 17 personas (14.53 %) con respuesta como: ciudad saludable, ciudad llena de arquitectura, asombroso clima.

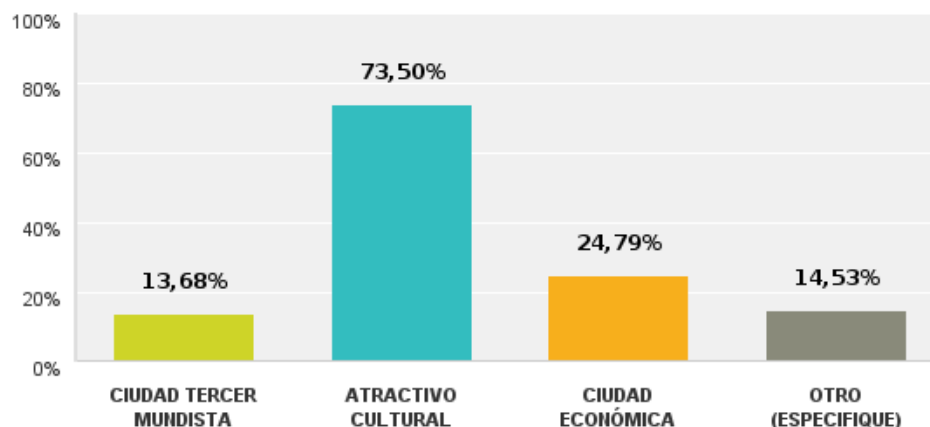
Por último, el dato con menores individuos detalla que Cuenca es una ciudad de tercer mundo, representado por 16 personas (13.68%).

En sí, en este enunciado se puede obtener que los expats de este segmento llegan a la capital azuaya pensando en que es un lugar lleno de tradición y cultura.



Q11 ¿CUÁL FUE SU PERCEPCIÓN ACERCA DE LA CIUDAD DE CUENCA ANTES DE LLEGAR?

Respondido: 117 Omitido: 0



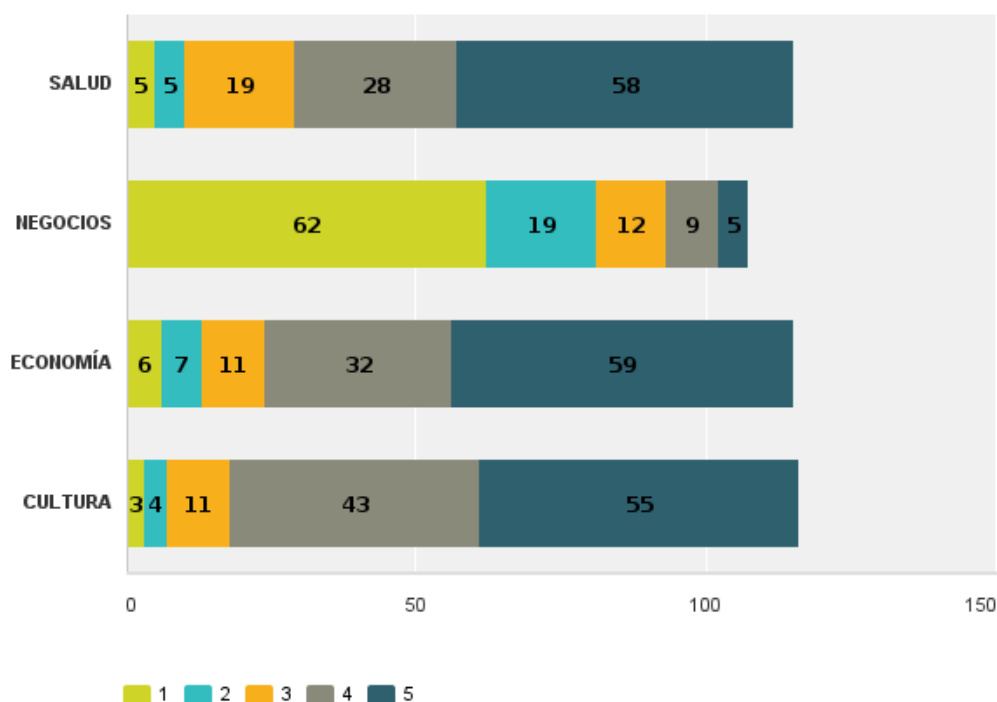
P12. ¿Cuáles fueron los aspectos más importantes que influenciaron para que se mude a la ciudad de Cuenca? (considerando que 1 es menos importante y 5 representa muy importante).

Según los datos arrojados por la encuesta la mayoría de personas escogió la opción de economía como factor más importante esto fue escogido por 59 personas (51.75%), pero hay que tomar en cuenta que un grupo de 58 expats (51.33%) personas escogieron la salud como un factor también muy importante.



Q12 ¿CUÁLES FUERON LOS ASPECTOS MÁS IMPORTANTES QUE INFLUENCIARON PARA QUE SE MUDE A LA CIUDAD DE CUENCA? (CONSIDERANDO QUE 1 ES MENOS IMPORTANTE Y 5 REPRESENTA MUY IMPORTANTE).

Respondido: 117 Omitido: 0



P13. ¿Cuáles de los siguientes aspectos considera que son los más importantes que la ciudad ofrece a los expats? (considerando 1 menos importante y 5 más importante).

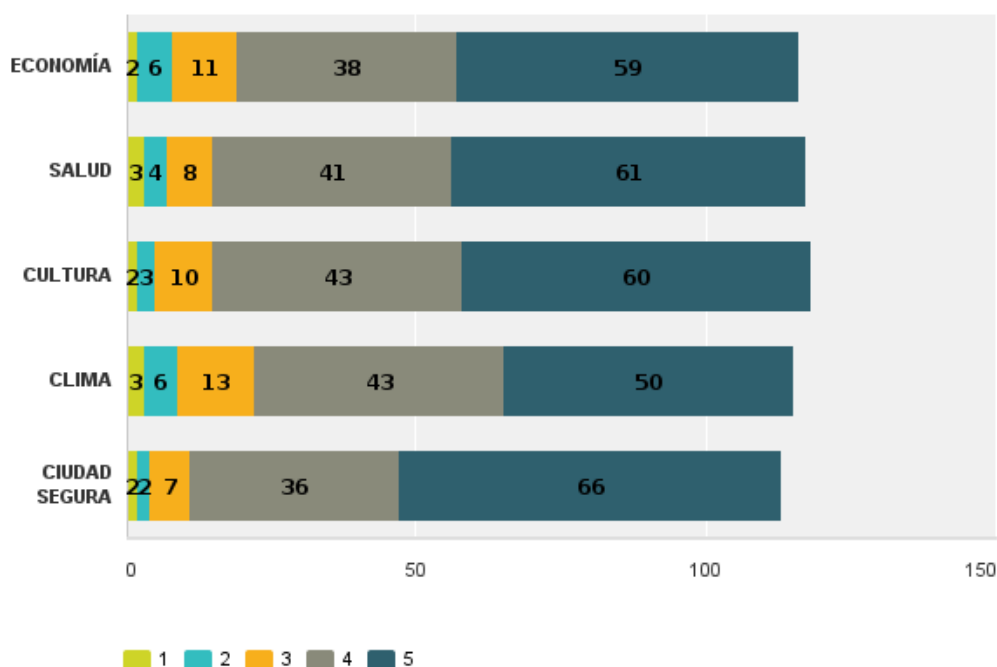
Aquí se puede notar que los expats han escogido los factores como ciudad segura como lo más importante que ofrece la ciudad, esto fue escogido por el 53.04% (66



personas), y también hay otro porcentaje que es el 51.72% (60 personas) que piensan que lo más importante que brinda la ciudad es la cultura.

Q13 ¿CUÁLES DE LOS SIGUIENTES ASPECTOS CONSIDERA QUE SON LOS MAS IMPORTANTES QUE LA CIUDAD OFRECE A LOS EXPATS? (CONSIDERANDO 1 MENOS IMPORTANTE Y 5 MÁS IMPORTANTE).

Respondido: 117 Omitido: 0



P14. ¿Cuál de los siguientes considera como un líder de opinión?

Los datos demuestran que un porcentaje importante reconoce a gringo tree como un líder de opinión este grupo está formado por 69 individuos (58.97%), la opción "otros" nos da datos importantes en donde indica que 34 personas (29.06%),

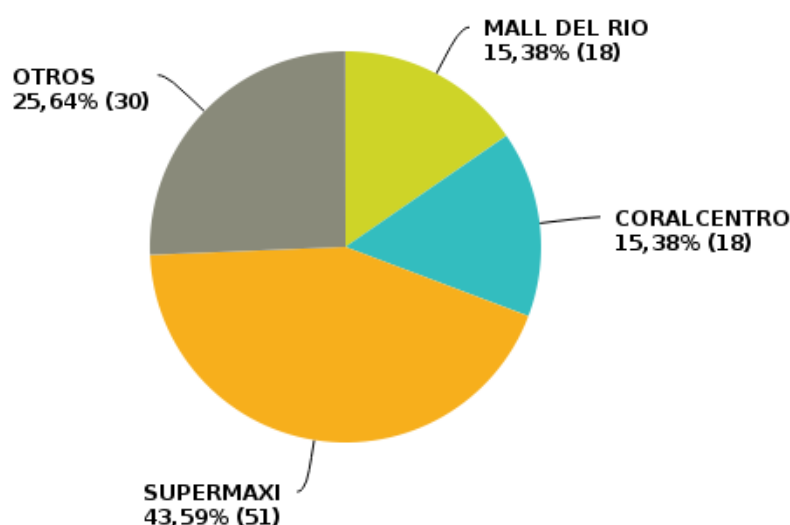


tienen otros líderes de opinión como: Presidente Correa, Cuenca HighLife, también hay quienes consideran que ninguno es un líder de opinión.

Después de la opción otros se encuentra Caroline Bookstore, que fue escogido por 29 individuos (24.79%), después esta International Living representado por el 16.24% que son 19 personas, también esta California Kitchen con 15 personas

Q15 ¿QUÉ CENTRO COMERCIAL PREFIERE?

Respondido: 117 Omitido: 0



(12.82%) que piensan que es un líder de opinión, y por último se encuentra Michelle Blanchard con un porcentaje mínimo de 1.71% que son dos personas.

P15. ¿Qué centro comercial prefiere?



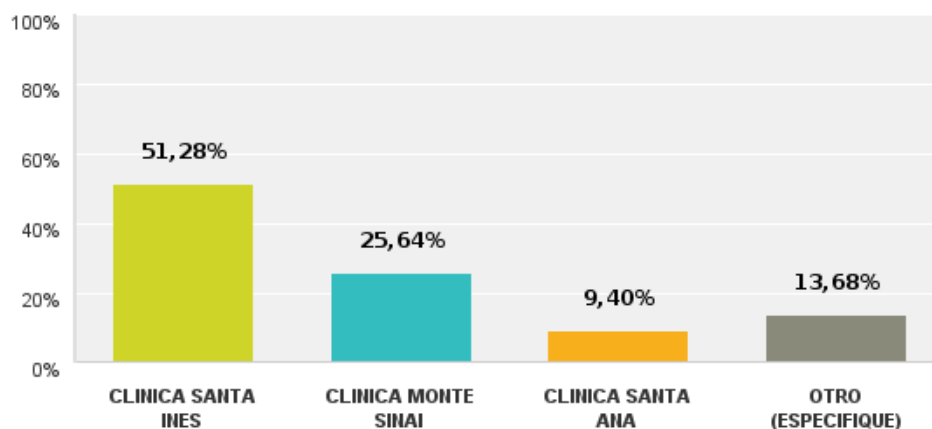
Los datos obtenidos en esta pregunta demuestran que la mayoría de personas prefieren visitar o realizar sus compras en Supermaxi representado por 51 personas (43.59%); Mientras tanto la opción otros obtuvo un porcentaje de 25.64% que son 30 personas, otros datos indican que Mall del Río y Coralcentro obtuvieron una igualdad de 18 individuos cada uno que sería el 15.38% cada uno.

P16. En caso de problemas de salud, ¿cuál es la clínica de su preferencia?

Las cifras arrojan que la mayoría de expats prefieren contar con los servicios de la clínica Santa Inés que serían en sí 60 individuos (51.28%), otra clínica que es importante para un ciudadano estadounidense es el hospital Monte Sinaí que fue escogida por 30 expats (25.64%), la opción otros con 16 individuos (13.68%) indica usan los servicios médicos del Hospital del Río, o que incluso aún no han tenido la necesidad de requerir el servicio de salud. Por último, nombran a la clínica Santa Ana elegida por 11 personas (9.40%).

Q16 EN CASO DE PROBLEMAS DE SALUD, ¿CUÁL ES LA CLÍNICA DE SU PREFERENCIA?

Respondido: 117 Omitido: 0



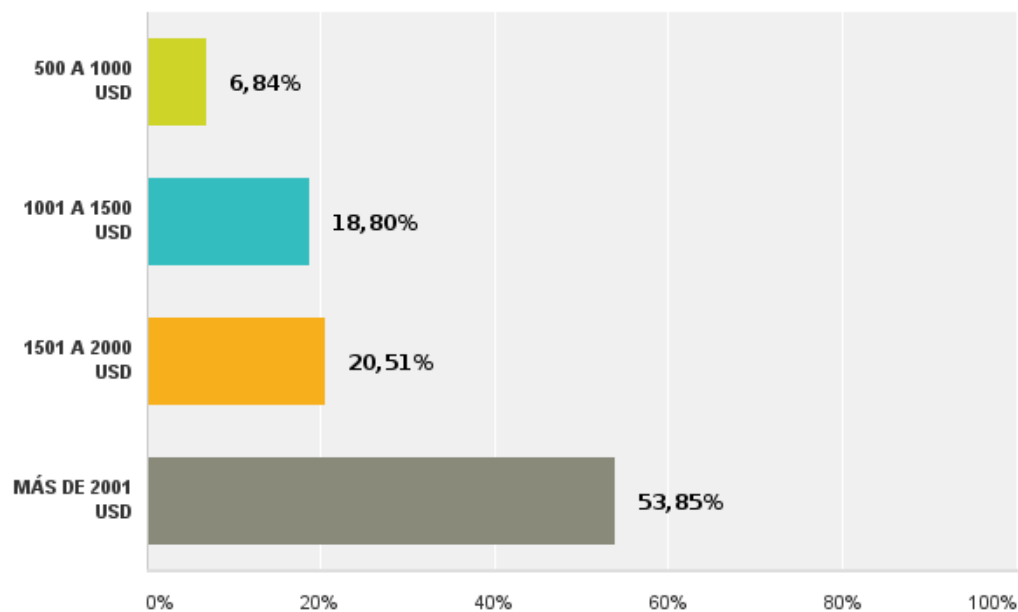
P17. ¿Cuánto dinero percibe mensualmente?

Estos datos obtenidos son muy importantes ya que nos demuestran la realidad económica de los expats, se puede ver que la mayoría de ellos 63 individuos (53.85%), perciben un ingreso mayor a 2001 dólares; por otra parte otro grupo representativo es de 24 personas (20.51%) son de los cuales perciben un ingreso de 1501 a 2000 dólares mensuales, tenemos también los que un ingreso mensual de 1001 a 1500 dólares mensuales representados por 22 expats (18.80%), y por ultimo un grupo pequeño de personas que tienen un ingreso de 500 a 1000 dólares mensuales que son solo el 6.84% representados por ocho personas.

Demostrándonos que la mayoría de expats, con el dinero que recibe de su retiro les ayuda a tener una vida esplendida al contrario que las llevaría en Estados Unidos.

Q17 ¿CUÁNTO DINERO PERCIBE MENSUALMENTE?

Respondido: 117 Omitido: 0



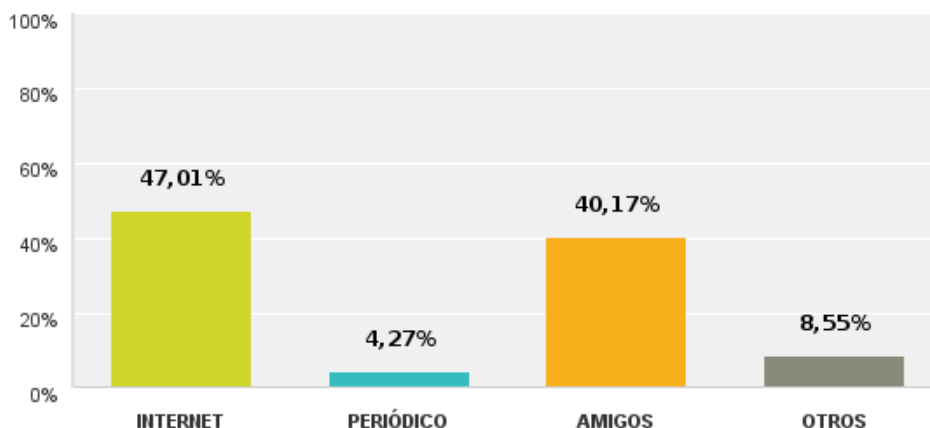


P18. ¿Cuál es la vía de comunicación más utilizada para buscar información sobre bienes raíces?

Según los datos obtenidos los expats escogieron al internet como el medio más usado por ellos para buscar información, fue escogido por 55 individuos (47.01%), mientras tanto otro medio escogido como importante es el de los amigos, u otros expats que ya se encuentran viviendo en Cuenca, esta opción está representada por 47 individuos (40.17%); la opción otros fue escogida por un pequeño grupo de 10 personas (8.55%), pero un grupo mucho menor es los que escogieron Periódico representado por cinco individuos (4.27%).

Q18 ¿CUÁL ES LA VÍA DE COMUNICACIÓN MÁS UTILIZADA PARA BUSCAR INFORMACIÓN SOBRE BIENES RAÍCES?

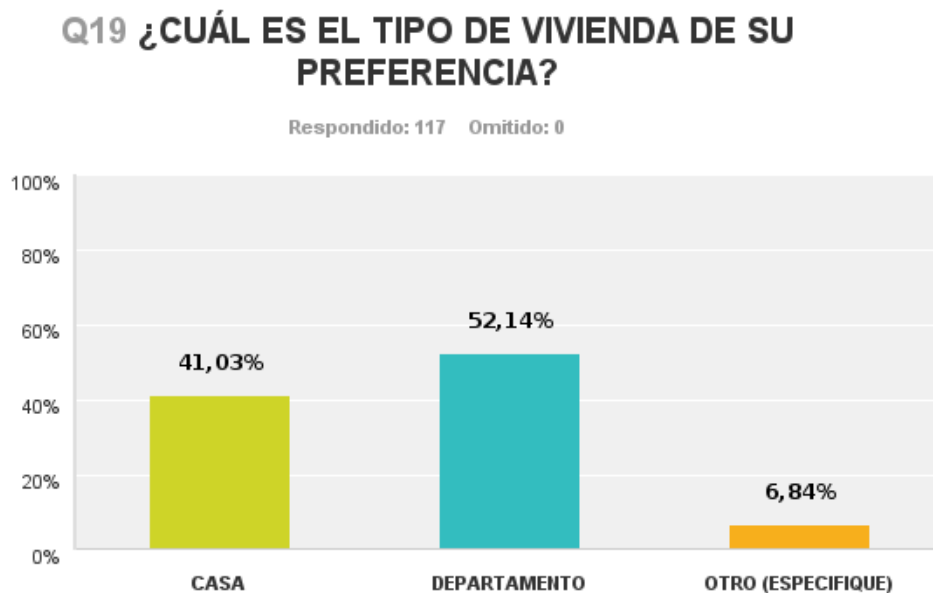
Respondido: 117 Omitido: 0





P19. ¿Cuál es el tipo de vivienda de su preferencia?

Con estos datos se puede obtener que las personas de este segmento prefieren de mayor manera los departamento con 61 expats (52.14%), mientras otras personas 48 individuos (41.03%) prefieren casa, mientras que la opción "otros" arroja que la gente también prefiere vivir en condominios representado por ocho personas que es el 6.84% de este segmento.



P20. ¿Cuál es el sector de la ciudad de Cuenca donde actualmente se encuentra viviendo?

Los datos arrojan que la mayoría de personas de este segmento han escogido la opción otros con 68 expats (58.12%), en donde nos han dado sectores como el de

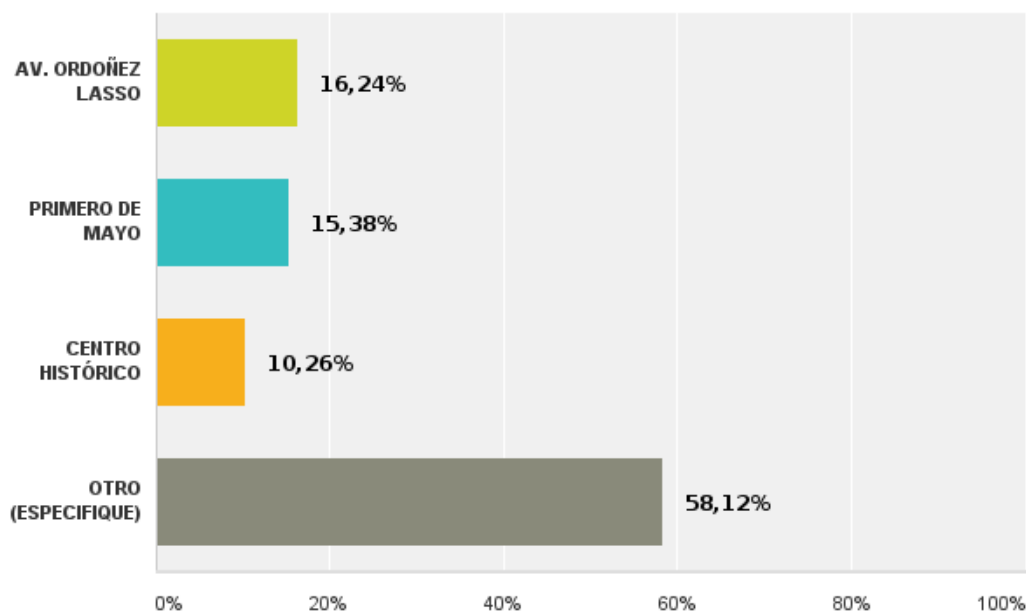


la UDA, Chaullabamba, cerca del Mall del Río, la Avenida 12 de Abril, Puertas del Sol, Totoracocha.

Mientras otro grupo significativo escogió la Avenida Ordoñez Lasso representadas por un 16.24% que son 19 personas, otro es la Av. Primero de Mayo que fue escogida por 18 personas (15.38%), y por último están las personas que escogieron el centro histórico que son 12 individuos que representa un 10.26% de este segmento.

Q20 ¿CUÁL ES EL SECTOR DE LA CIUDAD DE CUENCA DONDE ACTUALMENTE SE ENCUENTRA VIVIENDO?

Respondido: 117 Omitido: 0



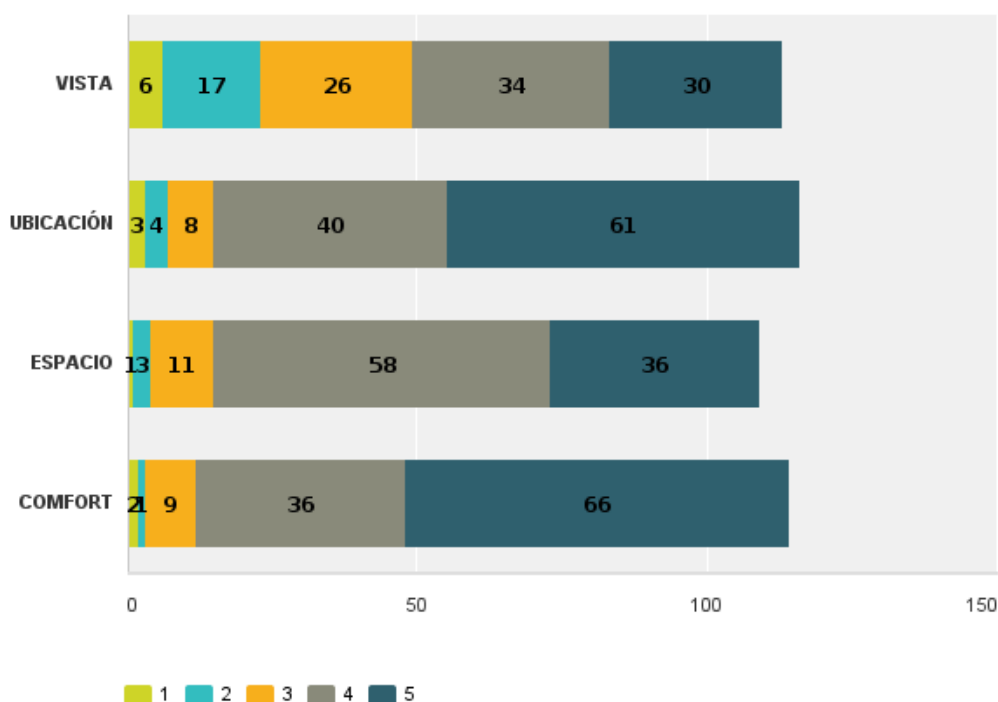
P21. ¿Cuál es el aspecto más importante al momento de elegir su vivienda para residir?



En este segmento se puede observar que los expats de la tercera edad mencionan que el aspecto más importante al tomar en cuenta para escoger su lugar donde residir debe ser confortable, esto fue escogido por 66 individuos (57.89%); mientras otro grupo representativo son los que escogieron al aspecto Ubicación como importante, teniendo a 61 expats que lo escogieron (53.04%).

Q21 ¿CUÁL ES EL ASPECTO MÁS IMPORTANTE AL MOMENTO DE ELEGIR SU VIVIENDA PARA RESIDIR?

Respondido: 117 Omitido: 0



P22. Usted prefiere vivir cerca de:

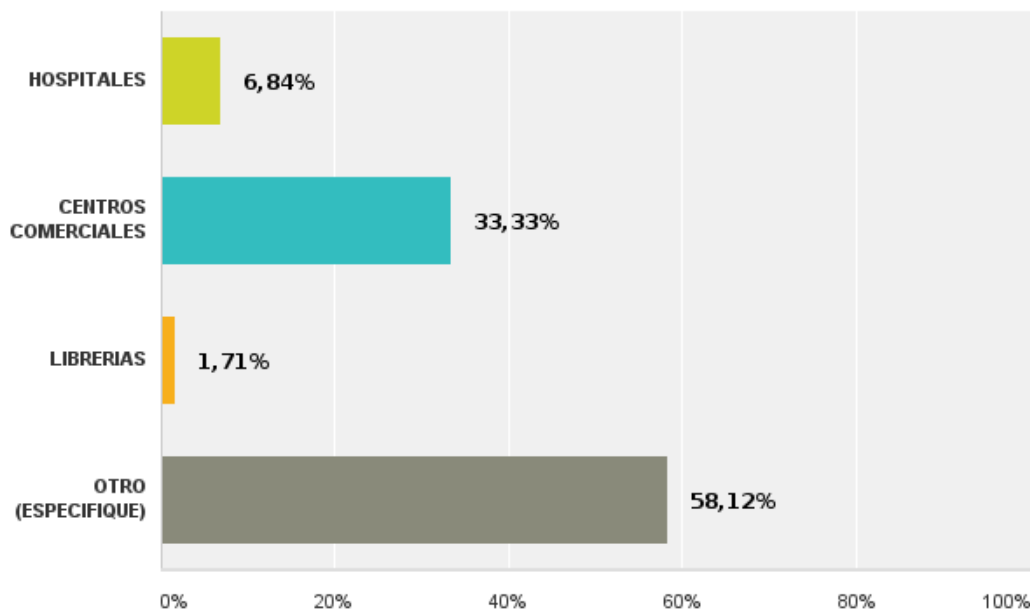
En esta pregunta la mayoría de expats escogieron la opción "otros" en donde nos indican que prefieren estar cerca de: paradas de bus, ríos, entretenimiento, cerca



del centro, cerca de centros culturales, amigos, iglesias, mercados, incluso mencionan áreas donde no hayan más gringos; Esta opción fue escogida por 68 individuos (58.12%), otro grupo de 39 expats (33.33%) escogieron que prefieren vivir cerca de centros comerciales, mientras otro grupo de ocho individuos (6.84%) escogieron que deben estar cerca de Hospitales, mientras que solo dos personas (1.71%) escogió cerca de librerías.

Q22 USTED PREFIERE VIVIR CERCA DE:

Respondido: 117 Omitido: 0



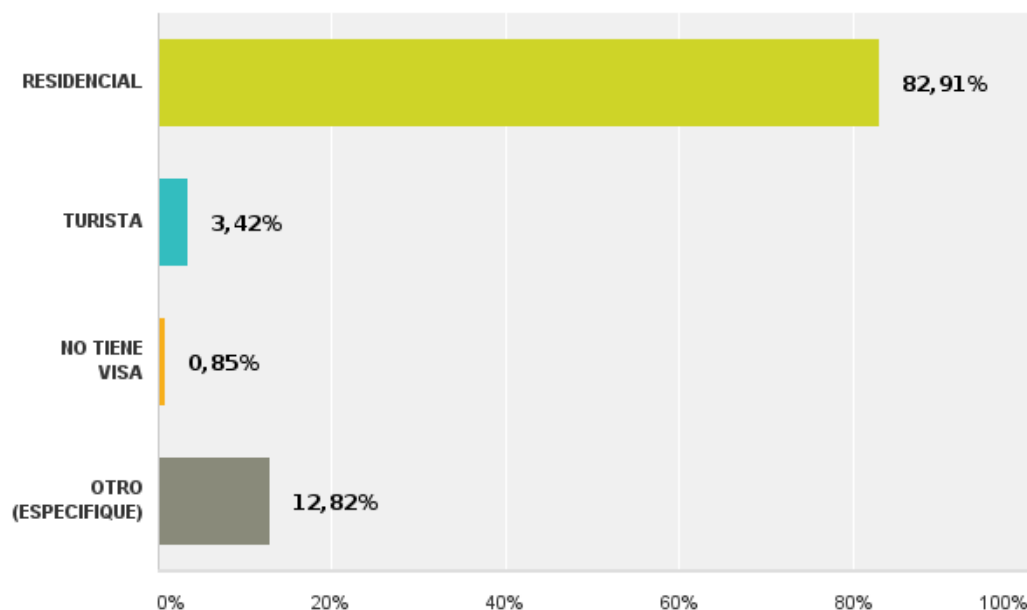
P23. ¿Qué tipo de VISA usted tiene?

De este segmento la mayoría de expats tiene la visa residencial representado por 97 personas (82.91%), la opción "otros" obtuvo datos importantes ya que obtuvo 15 personas (12.82%), en cuanto a los que tienen VISA de turistas representan solo cuatro personas (3.42%), y tan solo una persona (0.85%) no tiene ningún tipo de visa.



Q23 ¿QUÉ TIPO DE VISA USTED TIENE?

Respondido: 117 Omitido: 0

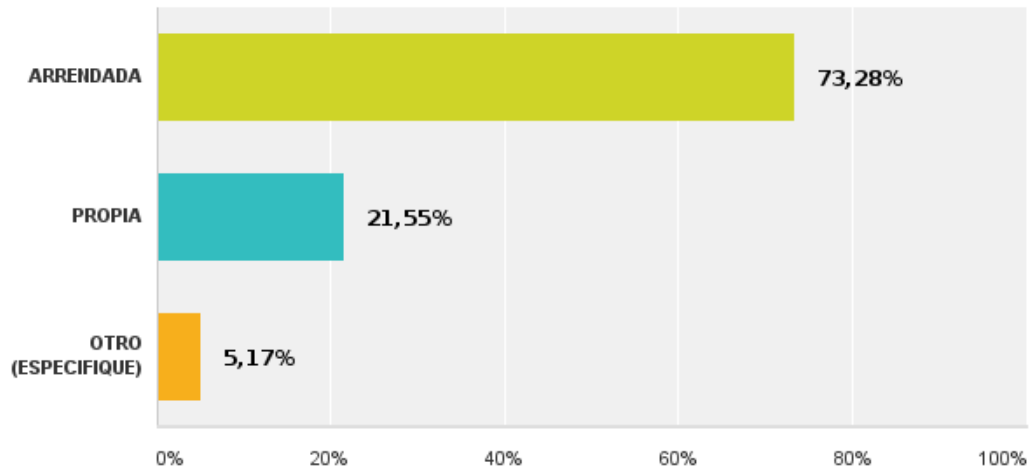


P24. Su vivienda es:

Según los datos obtenidos por la encuesta, se puede ver que la mayoría de ciudadanos estadounidenses en Cuenca arriendan, esto nos demuestra la siguiente cifra podemos ver que 85 personas (73.28%) de nuestro segmento escogen esta opción, mientras que 25 individuos (21.55%) son dueños de los lugares donde viven, por otro lado la opción "otros" seis expats (5.17%) colocaron "rent" que se tendría que sumar a leased.

Q24 SU VIVIENDA ES:

Respondido: 116 Omitido: 1



Parte 2 – Renta

De los encuestados pertenecientes al grupo de estudio, las siguientes preguntas serán respondidas por expats que rentan su vivienda, que dan un número total de 91.

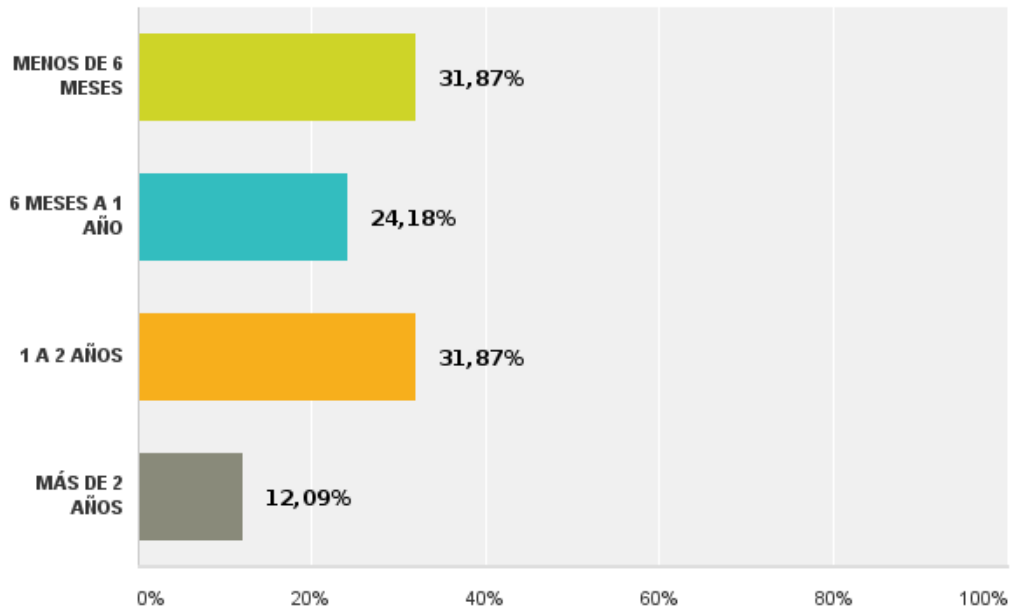
P25. ¿Cuánto tiempo se encuentra rentando su vivienda en la ciudad de Cuenca?

Dentro de estos datos se pudo obtener un empate en primer lugar ya que las personas que están rentando menos de seis meses y otro grupo que está rentando de uno a dos años, obtuvieron 29 personas (31.87%) cada uno, mientras tanto las persona que han arrendado de seis meses a un año son 22 expats (24.18%), mientras tanto la opción “otros” obtuvo a 11 individuos (12.09%).



Q25 ¿CUÁNTO TIEMPO SE ENCUENTRA RENTANDO SU VIVIENDA EN LA CIUDAD DE CUENCA?

Respondido: 91 Omitido: 26



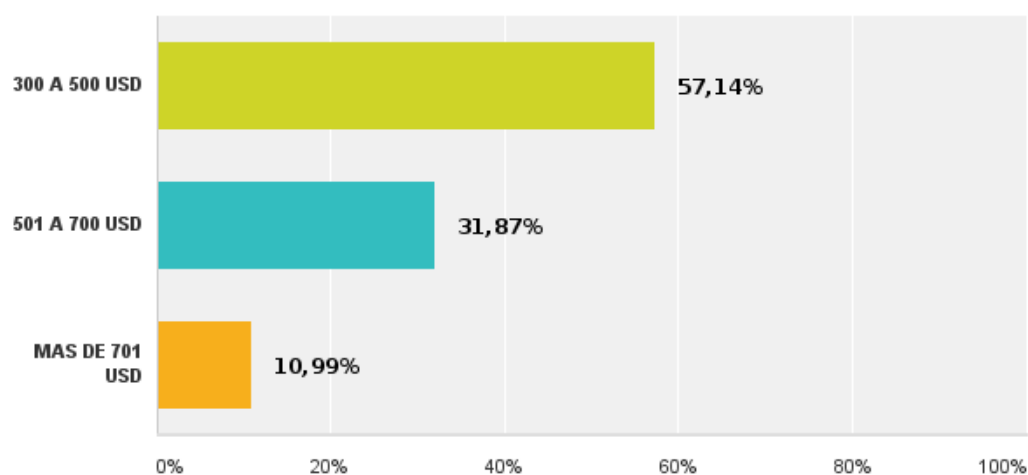
P26. ¿Cuánto paga mensualmente por la renta de su vivienda?

Los datos recolectados en esta pregunta indican que la mayoría de expats 52 individuos (57.14%) prefieren o pagan una renta en sí barata que es de 300 a 500 dólares, en cambio 29 personas (31.87%) son personas que pagan una renta de 501 a 700 dólares, pero un pequeño porcentaje que es de 10.99% representado por 10 personas son las que pagan más de 701 dólares.



Q26 ¿CUÁNTO PAGA USTED MENSUALMENTE POR LA RENTA DE SU VIVIENDA?

Respondido: 91 Omitido: 26



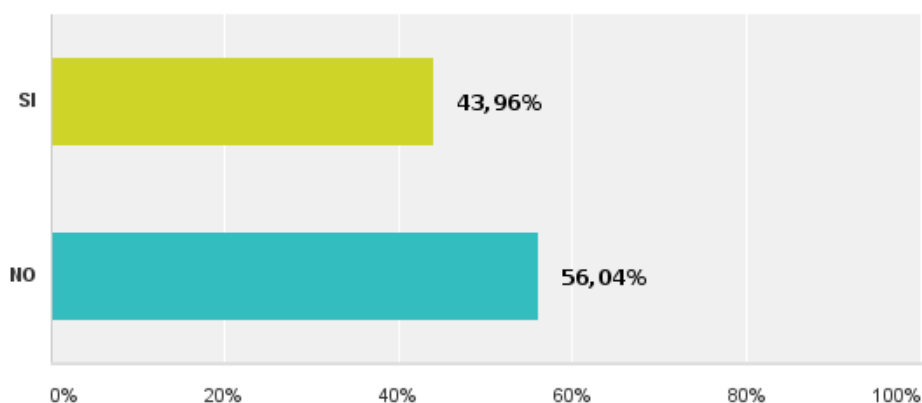
P27. ¿Prefiere una vivienda amoblada?

Los datos arrojados de la encuesta indican que 51 expats (56.04%) no prefieren una casa amoblada, mientras tanto 40 personas (43.96%) estarían dispuestos a alquilar una casa totalmente equipada.



Q27 ¿PREFIERE UNA VIVIENDA AMOBLADA?

Respondido: 91 Omitido: 26



P28. Si usted prefiere una vivienda amoblada, ¿cuál de los siguientes artefactos o servicios son importantes que tenga su bien inmueble? (considerando que 1 es menos importante y 5 muy importante).

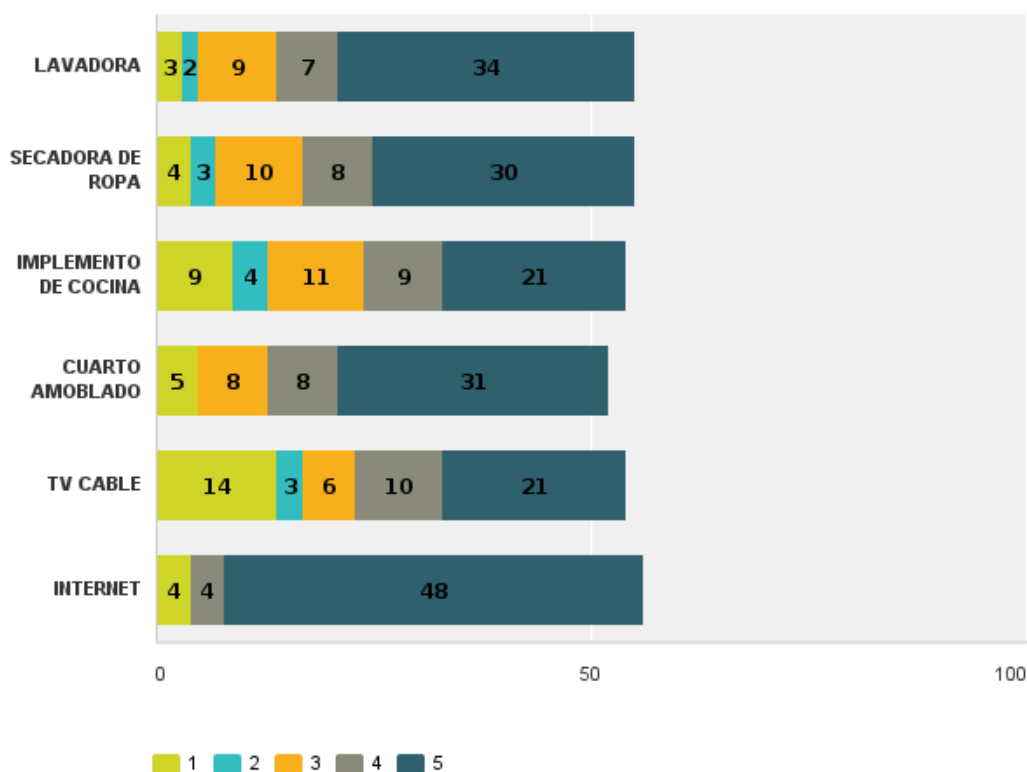
Según los datos obtenidos podemos ver que los expats han escogido al internet como el artículo que debe haber e importante, 48 personas (85.71%) señalo lo mencionado.

Por otro lado las máquinas de lavado también son importantes ocupando un segundo lugar dentro de los artículos mencionados, 34 personas (61.82%) han visto como importante este elemento.



Q28 SI USTED PREFIERE UNA VIVIENDA AMOBLADA, ¿CUÁL DE LOS SIGUIENTES ARTEFACTOS O SERVICIOS SON IMPORTANTES QUE TENGA SU BIEN INMUEBLE? (CONSIDERANDO QUE 1 ES MENOS IMPORTANTE Y 5 MUY IMPORTANTE).

Respondido: 56 Omitido: 61



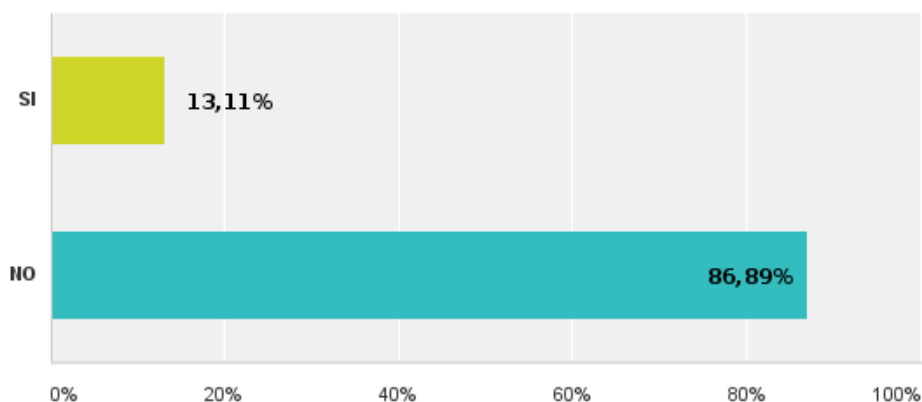
P29. Si usted prefiere una vivienda amoblada, ¿Está dispuesto a pagar 50 usd extra mensualmente por una cama king en el dormitorio?



Los datos demuestran que 53 personas (86.89%) no están dispuestas a pagar extra por una cama King; mientras que, ocho personas (13.11%) no tendrían ningún problema en pagar este rubro por este servicio extra.

Q29 SI USTED PREFIERE UNA VIVIENDA AMOBLADA, ¿ESTÁ DISPUESTO A PAGAR 50 USD EXTRA POR UNA CAMA KING EN EL DORMITORIO?

Respondido: 61 Omitido: 56



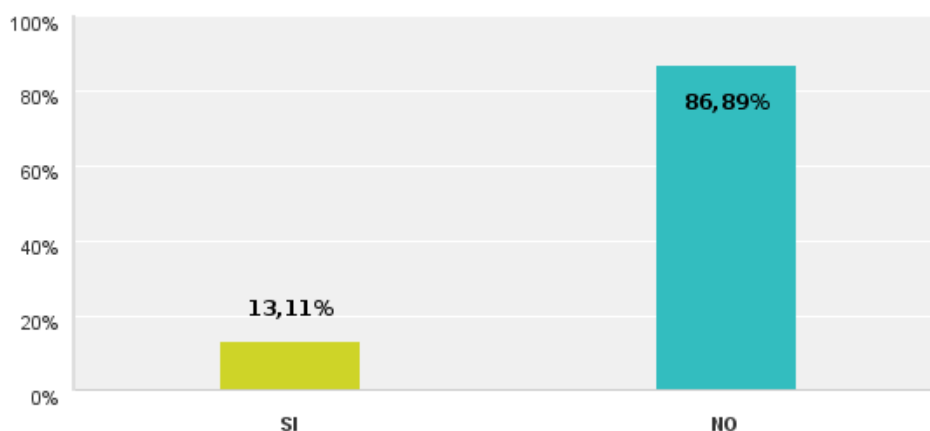
P30. Si usted prefiere una vivienda amoblada, ¿Estaría dispuesto a pagar \$40 usd mensual por un baño con tina?

Los resultados de esta pregunta son similares a la anterior, ya que 53 ciudadanos estadounidenses (86.89%) escogieron que no estarían dispuestos a pagar 40 dólares por una tina en su baño, mientras que ocho personas (13.11%), si lo harían.



Q30 SI USTED PREFIERE UNA VIVIENDA AMOBLADA, ¿ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR 40 USD MENSUAL POR UN BAÑO CON TINA?

Respondido: 61 Omitido: 56



P31. ¿Usted prefiere que acepten mascotas en su vivienda?

Los datos obtenidos de esta pregunta nos indica que los expats mayoritariamente no prefieren que acepten mascotas en su casa o apartamento, representado por el 51.16%, 44 personas que no prefieren mascotas; mientras que, 42 individuos (48.84%) si prefieren que acepten a sus mascotas en los lugares que arriendan.



Q31 ¿USTED PREFIERE QUE ACEPTEN MASCOTAS EN SU VIVIENDA?

Respondido: 86 Omitido: 31



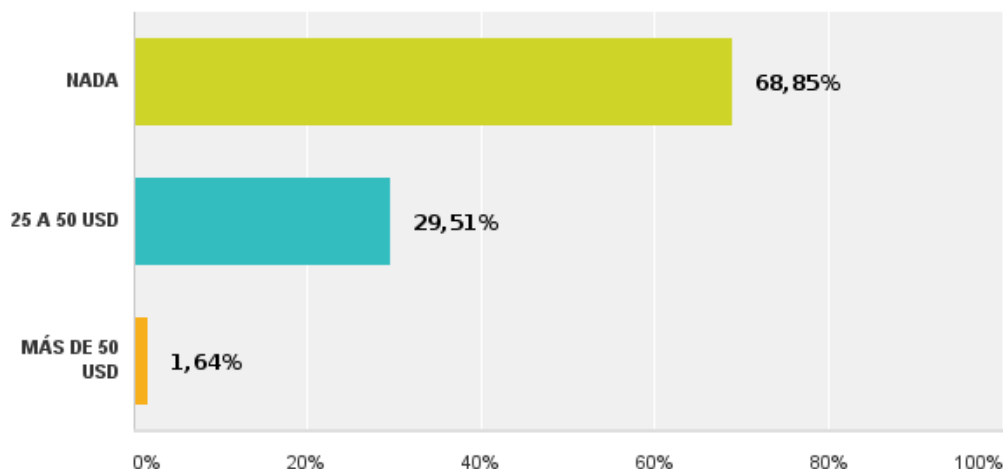
P32. Si usted prefiere que acepten mascotas en su vivienda, ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar mensualmente?

Se puede entender que los expats prefiere que acepten mascotas, pero en un gran porcentaje no estarían dispuestos a pagar un valor extra, esto está representado por 42 personas (68.85%). Un grupo de 18 individuos (29.51%) estarían dispuestos a pagar de 25 a 50 dólares y tan solo una persona (1.64%) pagaría más de 50 dólares.



Q32 SI USTED PREFIERE QUE ACEPTEN MASCOTAS, ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR MENSUALMENTE?

Respondido: 61 Omitido: 56



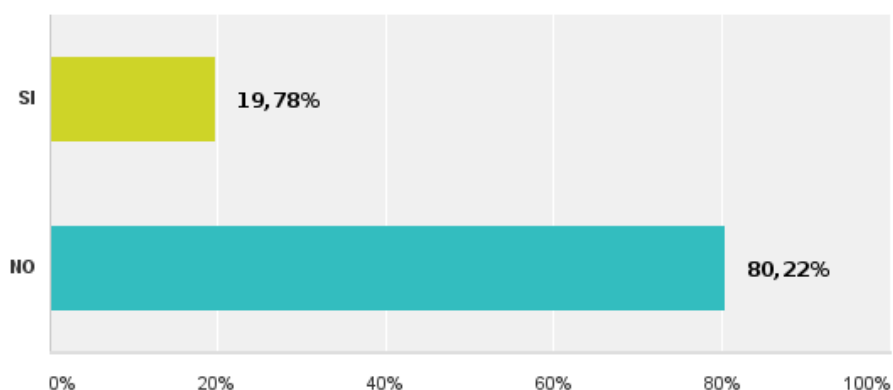
P33. ¿Estaría dispuesto a comprar una vivienda en la ciudad de Cuenca?

Según los datos arrojados, la mayoría de personas de este segmento no están dispuestas a comprar una casa en Cuenca, está representado por el 80.22% (73 expats). Mientras tanto, 18 personas (19.78%) podrían considerar comprar una casa o departamento en Cuenca, estas últimas contestarán la preguntas siguientes.



Q33 ¿ESTARÍA DISPUESTO A COMPRAR UNA VIVIENDA EN LA CIUDAD DE CUENCA?

Respondido: 91 Omitido: 26



Parte 3 – Propietarios de vivienda

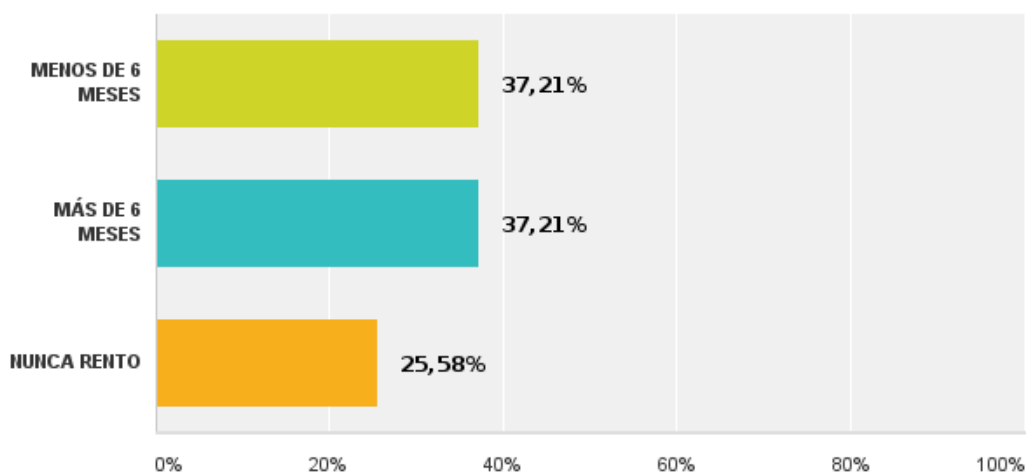
P34. ¿Antes de comprar su vivienda, cuánto tiempo rentó?

De las 43 personas que están dispuestos a comprar una vivienda o que ya son propietarios actualmente de la misma, escogieron dos opciones principales para responder esta pregunta que poseen el mismo porcentaje de respuestas (37.21%), quienes rentaron en la ciudad de Cuenca **menos de seis meses y más de seis meses**, en igualdad de proporción; mientras que, el 25.58% nunca alquiló su vivienda en la capital azuaya antes de comprarla.



Q34 ANTES DE COMPRAR SU VIVIENDA, ¿CUÁNTO TIEMPO RENTÓ?

Respondido: 43 Omitido: 74



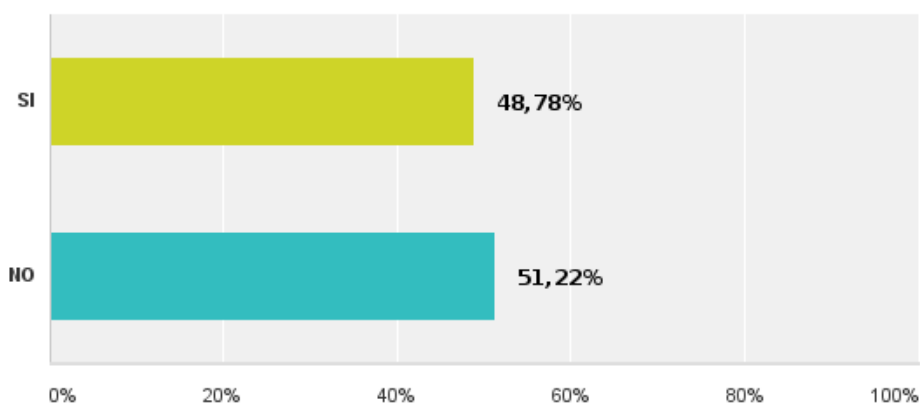
P35. ¿Usted fue asesorado para comprar su vivienda?

Del total de las respuestas obtenidas en esta interrogante, el 51.22% afirma que no fueron asesorados al momento de adquirir su vivienda; en cuanto que, el 48.78% recibió asistencia para comprar su residencia.



Q35 ¿USTED FUE ASESORADO PARA COMPRAR SU VIVIENDA?

Respondido: 41 Omitido: 76



P36. Si usted fue asesorado por alguna compañía o persona ¿Cuál de los siguientes lo asesoro?

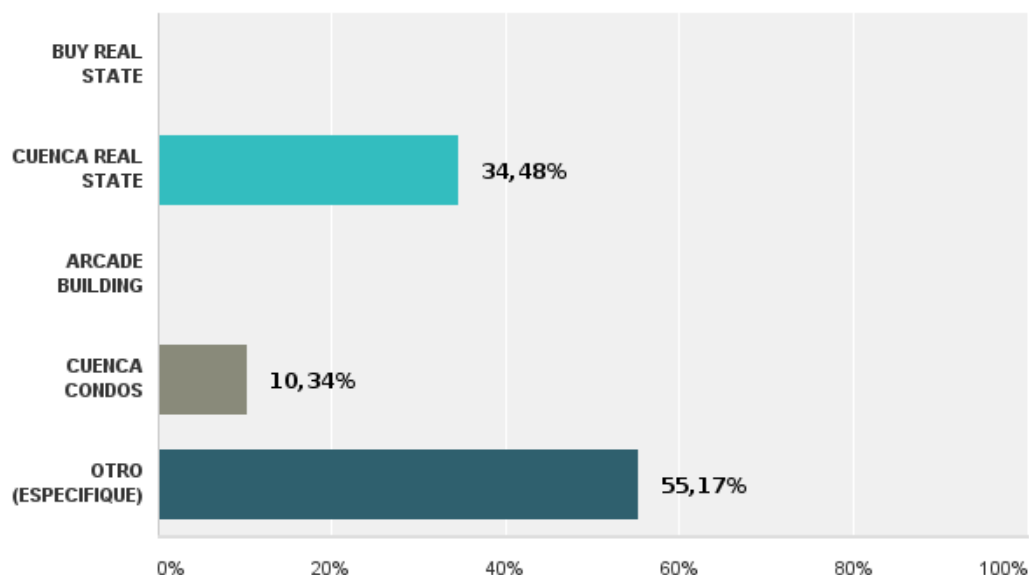
En este caso el mayor porcentaje se situó en la opción "otros" con un 55.17% de los encuestados (16 expats) que escogieron este ítem, en el cual entre lo más relevante se podría considerar a los siguientes asesores para este segmento: Cuenca Bienes Raíces Consorcio, Ecuadorable homes, Mónica Rodas, Tannia Calle, Carmen Rodríguez, Joe's Secret Garden.

Cuenca Real Estate es otra compañía de Bienes Raíces, la misma que asesoró al 34.48% de los pertenecientes a este segmento (10 sujetos); mientras que, Cuenca Condos ofreció su asistencia al 10.34% (tres individuos). En cuanto a las otras opciones colocadas en la pregunta, no tuvieron ninguna puntuación.



Q36 SI USTED FUE ASESORADO POR ALGUNA COMPAÑÍA O PERSONA, ¿CUÁL DE LOS SIGUIENTES LOS ASESORÓ?

Respondido: 29 Omitido: 88



P37. El estilo de su vivienda tiene que ser preferentemente:

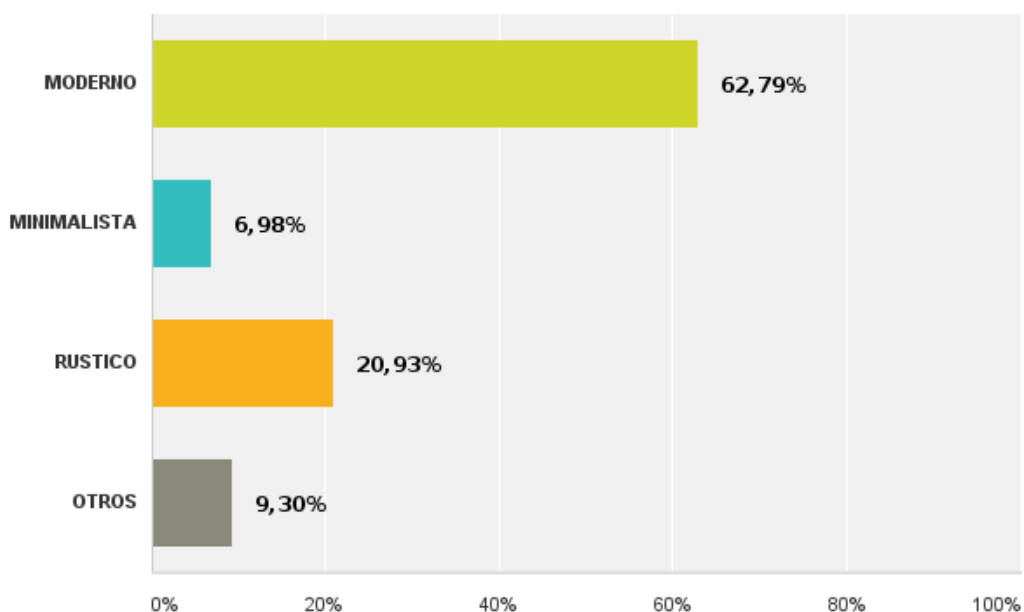
El 62.79% de los encuestados (27) pertenecientes a este segmento prefieren adquirir una vivienda con un estilo moderno; en cuanto que, residencias rústicas son los segundos más escogidos con un 20.93% (nueve).

El 9.30% de los consultados (cuatro) no seleccionaron los estilos de vivienda propuestos en la pregunta, eligieron la opción "otros". Por último, un lugar con estilo minimalista es preferido por el 6.98% de los turistas residenciales estadounidenses de este conjunto (tres).



Q37 EL ESTILO DE SU VIVIENDA TIENE QUE SER PREFERENTEMENTE:

Respondido: 43 Omitido: 74



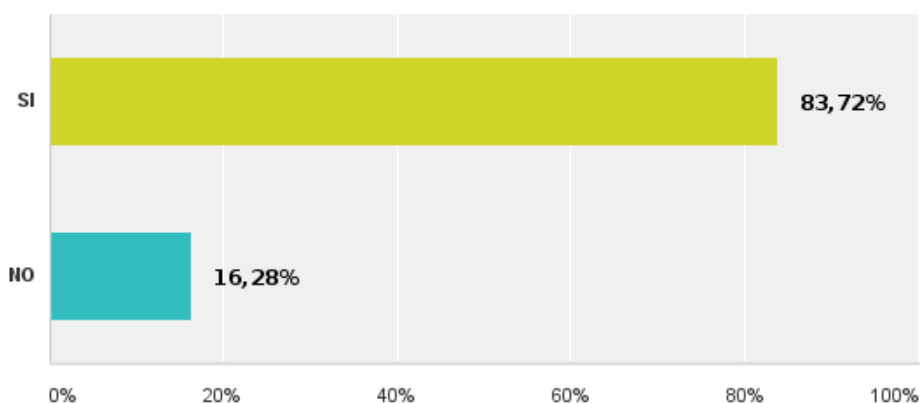
P38. ¿Usted prefiere su vivienda con espacios verdes?

En su mayoría este segmento prefiere espacios verdes en su lugar de residencia, esto representado en un 83.72% (36 encuestados), a pesar de existir un leve porcentaje de expats que no están interesados en una vivienda con este tipo de áreas, constituidos por 16.28% (siete individuos).



Q38 ¿USTED PREFERE SU VIVIENDA CON ESPACIOS VERDES?

Respondido: 43 Omitido: 74



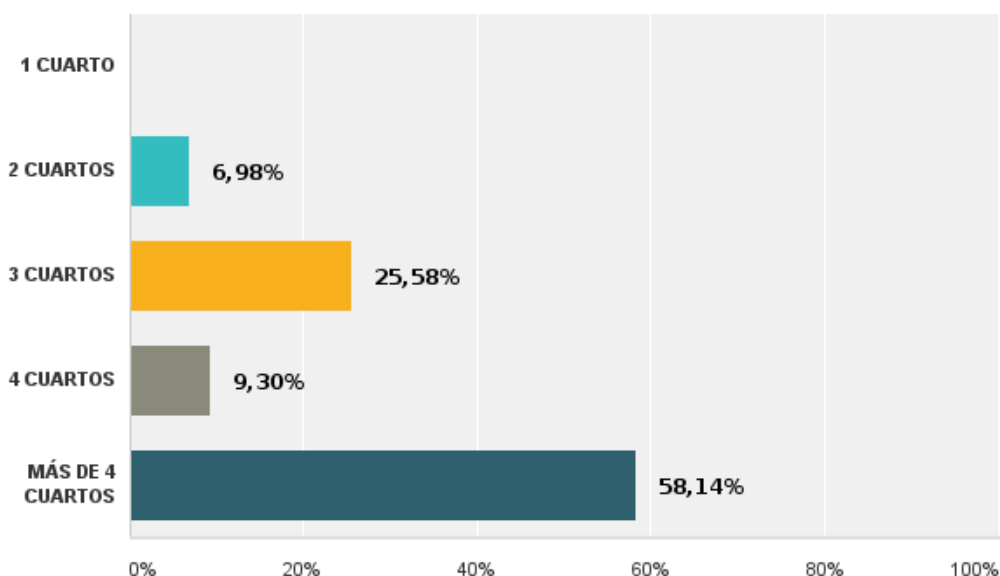
P39. ¿Cuál es el número ideal de dormitorios en tu hogar?

Los expats que pertenecen a este segmento prefieren mayoritariamente viviendas con más de cuatro habitaciones, representado en el 58.14% del total de los encuestados (25 personas). En segundo lugar escogieron la opción de tres dormitorios, constituido por el 25.58% (11 respuestas). El resto de posibles respuestas no obtuvieron porcentajes considerables.



Q39 ¿CUÁL ES EL NUMERO IDEAL DE DORMITORIOS EN TU HOGAR?

Respondido: 43 Omitido: 74



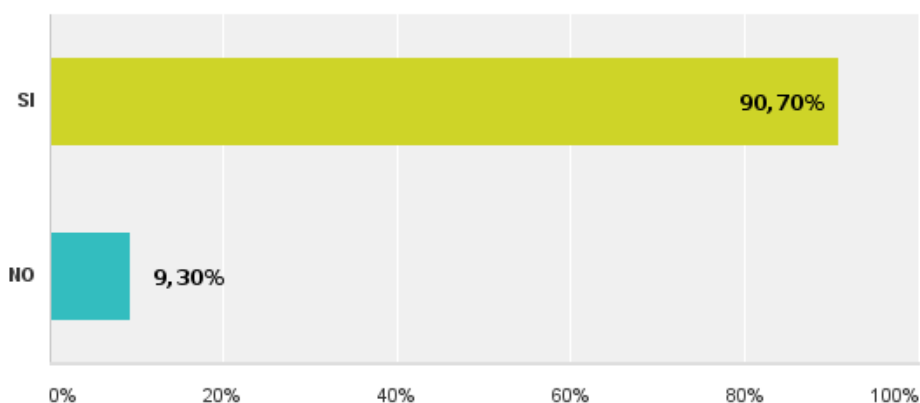
P40. ¿Usted necesita un cuarto de huéspedes en su vivienda?

Para este conjunto de estudio es sumamente importante que exista un cuarto de huéspedes en su vivienda, según lo arrojado por la respuesta a esta pregunta que fue indicada como afirmativa por un 90.70% de los individuos consultados (39 personas); mientras que el porcentaje restante, 9.30% (cuatro individuos), no pensó que este espacio fuera importante o necesario.



Q40 ¿USTED NECESITA UN CUARTO DE HUÉSPEDES EN SU VIVIENDA?

Respondido: 43 Omitido: 74



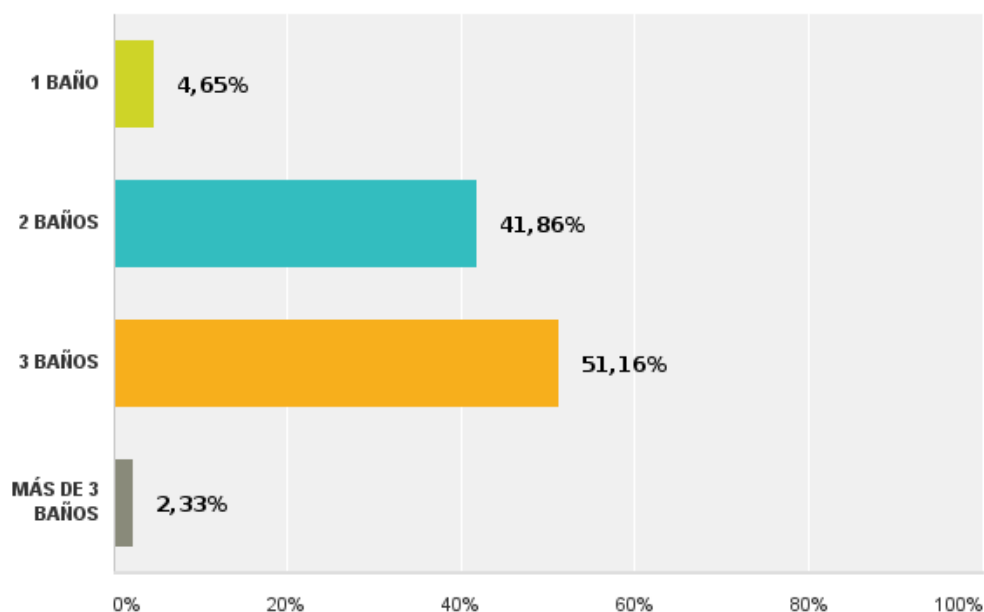
P41. ¿Cuántos baños necesita en su vivienda?

Tres y dos baños dentro de su vivienda fueron los más optados por los encuestados, con un porcentaje de 51.16% (22 expats) y 41.86% (18 individuos), respectivamente.



Q41 ¿CUÁNTOS BAÑOS NECESITA EN SU VIVIENDA?

Respondido: 43 Omitido: 74



P42. ¿Cuál es el material preferido para el piso de su vivienda?

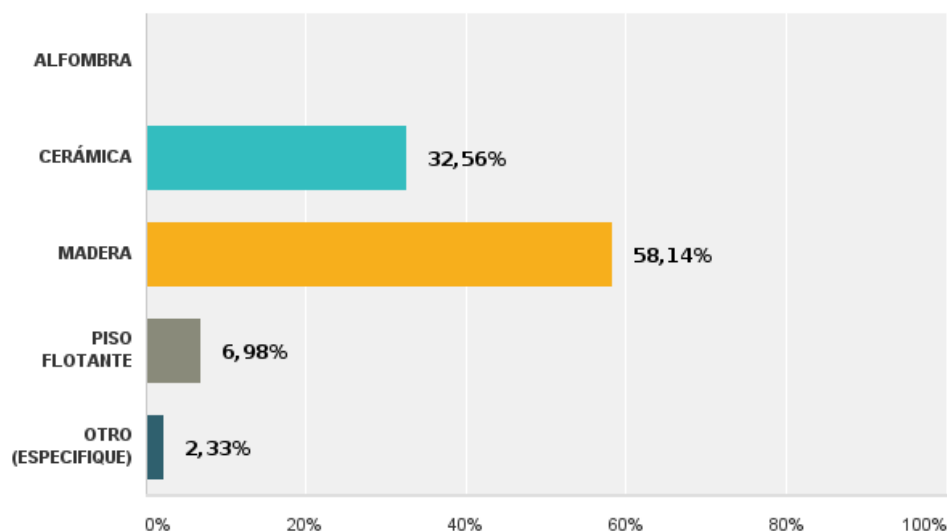
Considerando el material de construcción del piso, se obtiene que la mayoría de los encuestados, es decir 25 individuos (58.14%), prefieren **madera**; mientras que, 14 expats expresaron que lo que más les gusta en el piso de su vivienda es **cerámica** (35.26%).

Otros materiales usados para el suelo de las residencias no son muy preferidos por los turistas residenciales de este segmento como el piso flotante y alfombra con un 6.98% y 0% de predilección por parte de este grupo. Una persona seleccionó la opción "otros" (2.33%), que mencionan su inclinación por un piso con una mezcla de madera y cerámica.



Q42 ¿CUÁL ES EL MATERIAL PREFERIDO PARA EL PISO DE SU VIVIENDA?

Respondido: 43 Omitido: 74



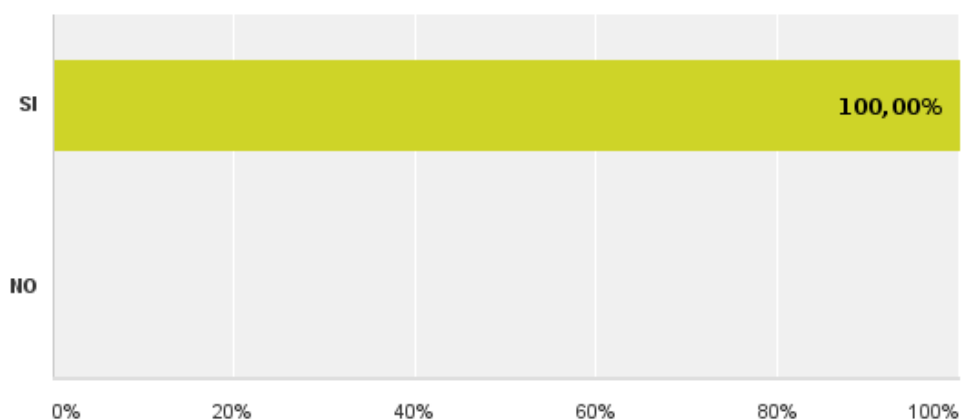
P43. ¿Usted prefiere closet en su cuarto?

El 100% de los encuestados (43 individuos) prefieren que los dormitorios de sus viviendas posean closets.



Q43 ¿USTED PREFIERE CLOSET EN SU CUARTO?

Respondido: 43 Omitido: 74



P44. ¿Cuánto estaría dispuesto a pagar por una casa o departamento?

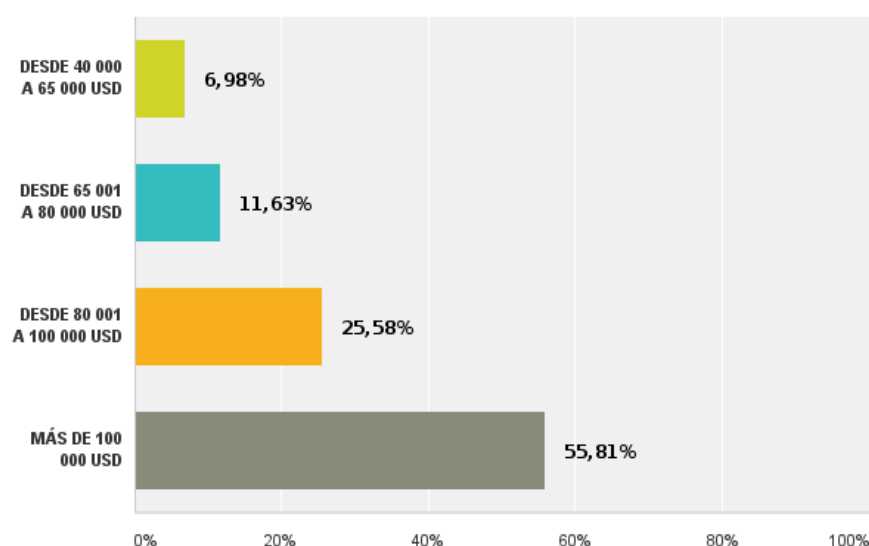
Del total de los propietarios o expats dispuestos a comprar una vivienda en la capital azuaya, es decir 43 individuos, la mayoría pagarían más de 100000 usd (55.81%) por una residencia; mientras que en segundo lugar se encuentra el rubro de 80001 a 100000 (25.58%).

Las escalas de 65001 a 80000 usd y de 40000 a 65000 usd poseen menor puntuación, con un 11.63% y 6.98% de los consultados.



Q44 ¿CUÁNTO ESTARÍA DISPUESTO A PAGAR POR UNA CASA O DEPARTAMENTO?

Respondido: 43 Omitido: 74



4.4 Establecimiento de las similitudes y diferencias entre los segmentos estudiados en base a la encuesta realizada.

Este punto de la investigación determinará las semejanzas y diferencias entre los segmentos que forman parte del estudio, en base a cada pregunta expuesta en la encuesta.

Con el propósito de facilitar el entendimiento para los lectores al momento de redactar los datos obtenidos gracias a la técnica de investigación utilizada, se procedió a nombrar a cada segmento de una manera que los caracterice; en este caso, los individuos pertenecientes al conjunto de 35 a 59 años se los denominó **Generación X**; mientras que, a los encuestados que forman parte de los mayores de 60 años se los indicará como los **Baby Boomers**.



A continuación, se determinará el cometido de este punto:

- Los dos segmentos coincidieron en que viven mayoritariamente entre uno y dos años como residentes legales en la ciudad de Cuenca.
- Fueron asesorados por alguna persona natural o jurídica al momento de la obtención de la visa de residencia.
- Ambos conjuntos son en mayor porcentaje constituidos por personas casadas, aunque en el grupo de la generación X poseen un nivel más alto de personas solteras; mientras que, los baby boomers debido a su edad tienen una amplia presencia de individuos viudos.
- La generación X posee más cantidad de expats de sexo femenino a diferencia de los baby bommers que están representado mayormente por el género masculino.
- Los turistas residenciales estadounidenses de 35 a 59 años mayoritariamente provienen del estado de Florida; mientras que, los representantes de 60 años en adelante son originarios en su mayoría de los estados de; Arizona, New York, Colorado y Maryland.
- En su mayoría los dos segmentos poseen un nivel académico universitario.
- Tanto los baby bommers como los de la generación X son personas retiradas, aunque por la diferencia de edad, los primeros ostentan un mayor nivel de porcentaje.
- Se puede notar que los individuos de entre 35 y 59 años manejan un nivel de español bueno; en cuanto que, los mayores de 60 años poseen un nivel menor de este idioma, ya que la mayoría tiene un conocimiento regular.
- La percepción que tuvieron sobre la ciudad de Cuenca en ambos casos fue la consideración de un lugar con una cultura atractiva, aunque cabe recalcar que en el segmento de generación X una de las opciones



mayormente seleccionadas también fue que les atrajo la economía de la capital azuaya.

- Los baby boomers consideraron mudarse a la ciudad de Cuenca por tres factores más importantes: economía, salud y cultura. En el caso de la generación, los elementos que motivaron principalmente para pensar en residir en esta localidad fueron la economía y la cultura. Cabe recalcar, que para los baby boomers no es importante el factor negocios en la ciudad, aunque la generación X si ve una oportunidad para realizar alguna actividad productiva.
- Los expats de mayor edad dentro del estudio piensan que lo que más importante que la ciudad les ofrece son: seguridad de la ciudad, salud y cultura, aunque también tienen un similar porcentaje la economía y el clima. En cuanto que, los turistas residenciales del segmento de menor edad consideran a la cultura y economía lo más importante que la Atenas del Ecuador les ofrece una vez resididos en esta.
- Gringo Tree es para ambos segmentos considerado un líder opinión en su mayoría; aunque para los personajes del segmento de 35 a 59 años International Living también posee un nivel importante de influencia, similar al porcentaje que los mayores de 60 años otorgan a Caroline Bookstore.
- Para ambos segmentos la cadena de supermercados Supermaxi, son preferidos para realizar las compras.
- En caso de problemas de salud, los baby bommers prefieren obtener los servicios de la Clínica Santa Inés; mientras que, la generación X en estos casos se inclinan por el Dispensario de Monte Sinaí.



- El ingreso mensual mayoritario de los expats entre 35 y 59 años es de \$1501 a \$2000, a diferencia de los mayores de 60 años que tienen mayor entrada de dinero, ya que en su mayoría escogieron más de \$2000 mensuales.
- Para buscar información sobre bienes raíces los baby boomers prefieren utilizar el internet, a diferencia de la generación X que se inclina por la averiguación directamente con amigos.
- Los dos segmentos buscan departamentos como su residencia predilecta.
- En el sector de la Avenida Primero de Mayo es donde más se concentran la generación X, en cuanto que los baby boomers escogieron la opción otros en su mayoría, quienes otorgaron muchas opciones de las cuales se recalcan las siguientes áreas: Zona Rosa, Avenida Solano, El Vergel y Parque del Paraíso.
- El confort y la ubicación son los aspectos más importantes para los baby bommers al momento de escoger una vivienda. En el caso de la generación X, el confort y la vista son los dos primeros aspectos que observan para decidirse por una morada, seguido por la ubicación de la residencia que también posee un porcentaje considerable.
- La mayoría de los pertenecientes al segmento de 35 a 59 años prefieren vivir cerca de centros comerciales, a diferencia de los mayores de 60 años que se inclinan por residir cerca de zonas naturales, centros de entretenimiento y culturales.
- En ambos casos, los turistas residenciales estadounidenses rentan su vivienda mayoritariamente.

Dentro de los expats que rentan se procede a encontrar las similitudes o diferencias:



- Los de la generación X rentan mayoritariamente de seis meses a un año en la ciudad de Cuenca; mientras que, los baby bommers están divididos, considerando que alquilan su residencia menos de seis meses y de uno a dos años, en porcentajes iguales.
- Ambos segmentos pagan mensualmente por el lugar donde residen de 300 a 500 usd en su gran mayoría.
- Para el grupo de estudio de menor edad es importante que su vivienda se encuentre amoblada; en cuanto que, los de mayor edad prefieren que sus viviendas no estén equipadas.
- El internet es lo más importante que debe tener una vivienda para ambos segmentos, seguido de la lavandería equipada, igualmente en ambos casos.
- En ninguno de los casos están dispuestos a cancelar un valor extra mensual por una tina o por una cama más grande en su departamento o casa. Al igual que, no les interesa que acepten mascotas dentro de su lugar de residencia.
- En su mayoría los dos segmentos no están dispuestos a adquirir una vivienda en la ciudad de Cuenca.

Luego de haber realizado el análisis de las personas que rentan, se procede a encontrar lo expuesto anteriormente, ahora con los expats que son propietarios y los que desean adquirir una vivienda en un futuro próximo:

- Antes de adquirir su vivienda los de la generación X rentaron más de seis meses; en cuanto que, los baby bommers alquilaron su residencia en igualdad de porcentaje según la encuesta, por menos de seis meses y más de medio año.
- La mayoría de los encuestados mayores a 60 años no fueron asesorados al momento de comprar su vivienda; mientras que, el otro segmento si fue



asistido por alguna persona o compañía para realizar la adquisición de su propiedad.

- Cuenca Real Estate es la empresa que ha ofrecido sus servicios de asesoramiento en bienes raíces mayoritariamente a los de la generación; por el contrario, los baby bommers recibieron asistencia de parte de amigos o personas naturales relacionadas con esta industria.
- El estilo predilecto para la vivienda de ambos segmentos es el moderno.
- Ambos segmentos prefieren sus residencias con espacios verdes.
- Para los pertenecientes al segmento de estudio de mayor edad prefieren más de cuatro dormitorios en su residencia; mientras que, el grupo de menor edad necesita tres alcobas dentro de su vivienda.
- En los dos casos necesitan un cuarto para huéspedes en su propiedad.
- Entre dos y tres baños dentro de su residencia son el número preferido para ambos segmentos.
- Madera y cerámica son los materiales más convenientes para las viviendas de los expats de los dos segmentos.
- Es primordial los closets en los dormitorios de las casas o departamentos de los turistas residenciales estadounidenses de los segmentos de estudio.
-
- Los baby bommers están dispuestos a pagar más de \$100000 por una vivienda; mientras que, los de la generación X entre \$40000 y \$80000 por este bien.

4.5 Levantamiento de perfiles de los segmentos estudiados en base a la investigación cuantitativa.



Considerando, la falta de un levantamiento de perfil de este tipo de turistas residentes en la ciudad de Cuenca, se procede a encontrarlo utilizando los datos obtenidos con la encuesta realizada, determinando las principales características de los dos segmentos de la investigación: generación X y baby bommers.

4.5.1 Perfil de los expats de la Generación X residentes en la ciudad de Cuenca.

Individuos jubilados con mayoría de presencia femenina con un nivel académico universitario, que tienen un buen manejo del idioma español. Proviene principalmente del estado de Florida, y en esta localidad se concentran mayoritariamente en residencias de la Avenida Primero de Mayo. Se mudan a la ciudad de Cuenca principalmente por la cultura y la economía local, buscando también poder realizar alguna actividad de negocios. Consideran a Gringo Tree e International Living como líderes de opinión dentro de la capital azuaya. Perciben de \$1501 a \$2000 por mes. Su vivienda debe de estar amoblada y contar con servicio de internet como lo más importante y con excelente vista, y preferentemente cercanas a centros comerciales sobretodo de Supermaxi. Para encontrar morada principalmente se comunican directamente con amigos.

4.5.2 Perfil de los expats de la Generación X residentes en la ciudad de Cuenca.

Personas retiradas principalmente de sexo masculino, y con un nivel académico universitario con un manejo regular del idioma español. Provenientes en su mayoría de los estados Arizona, New York, Colorado y Maryland. Motivados por la economía, seguridad, salud y cultura para mudarse a esta localidad. Poseen ingresos mayores a 2000 mensuales. Están aglomerados primariamente en los sectores: Zona Rosa, Avenida Fray Vicente Solano, El Vergel y Parque del



Paraíso. Sus viviendas no deben de estar necesariamente amobladas, tan sólo cerca de zonas naturales, entretenimiento y culturales.

4.6 Hallazgos relevantes encontrados relacionados con el consumo de vivienda en la Ciudad de Cuenca por turistas residenciales estadounidenses.

Dentro de este punto, se procede a determinar hallazgos que se consideran importantes dentro del tema de estudio, que arrojarán antecedentes interesantes que se debe tener en cuenta para próximos estudios y para crear una base de información sobre este fenómeno.

- Muchos estadounidenses se encuentran residiendo en la capital azuaya con tan sólo una visa de turista, y es interesante encontrar que uno de los encuestados que colocó que posee esta clase de documento es propietario de la vivienda donde reside.
- Un dato muy curioso es que se descubrió que la persona que tiene la Visa de turista, que tiene un rango de edad que está dentro de los 35 a 59 años de edad, es dueño de su casa, pero lo más curioso es que el señor nunca antes había rentado y ya tiene de uno a dos años viviendo en la ciudad, entonces nos demuestra que el expat está residiendo en la ciudad de manera ilegal y que proviene del estado de Nevada.
- Por otro lado también tenemos un expat, que tiene Visa de turista, pero pertenece al grupo de las personas mayores a 60 años, lo cual demuestra que de igual manera es propietario de su lugar de residencia, y antes tampoco había rentado y él tiene viviendo en la ciudad más de dos años, originario del estado de Florida.
- Los expats que perciben más de dos mil dólares mensuales, fueron motivados para llegar a vivir a la ciudad de Cuenca especialmente por la cultura atractiva que posee esta localidad. Este conjunto a pesar de tener un alto ingreso, no son dueños de su vivienda.



- Uno de los hallazgos que se pudo notar es que las personas que tienen un ingreso de más de \$2000 mensuales, son personas que a simple vista se puede notar que tienen muy buenos ingresos, pero a su vez no están dispuestas a pagar una renta que sea muy cara, mientras que las personas que tienen un ingreso de \$1501 a \$2000 mensuales, aunque sus ingresos no sean tan elevados podemos ver que si están dispuestos a pagar un poco más por la renta de su lugar de residencia.
- Los turistas residenciales estadounidenses que perciben entre \$500 y \$1000 mensuales realizan sus compras en su mayoría en Coralcentro; mientras que, los expats que reciben más de \$1000 al mes se inclinan por el Supermaxi. De la misma manera, los pertenecientes al primer grupo mencionado en este párrafo viven sobretodo cerca de bibliotecas, al contrario del otro grupo que prefiere residir cercanos a centros comerciales o zonas de entretenimiento.



CAPÍTULO V

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES



5.1) Conclusiones.

5.1.1) Conclusiones generales del estudio.

Considerando la información obtenida durante el desarrollo de esta investigación, no sólo con la aplicación de las técnicas de investigación, sino con la relación que surgió desde que comenzó el estudio entre los estudiantes investigadores y los individuos que forman parte del grupo de estudio, cabe recalcar que este fenómeno ha evolucionado notablemente desde su aparición en la ciudad de Cuenca.

Al inicio de estudio, se procedió a sugerir un concepto de los turistas residenciales: *una persona que se muda a una localidad fuera de su lugar de origen, no sólo por sus atractivos turísticos, sino también por el buen vivir, facilidades económicas, culturales y sociales que el lugar le puede brindar.* Cabe indicar, que con el levantamiento del perfil para cada segmento se determinó el concepto de los turistas residenciales en base a la investigación realizada, que coincidieron en varios aspectos con la denominación que se había planteado al inicio de este estudio.

El buen vivir, economía, cultura y sociedad son los aspectos más relevantes que los expats analizan para pensar en residir fuera de su país natal, por lo cual consideran a Cuenca como una ciudad que les ofrece todos estos factores al momento de mudarse.

El principal objetivo fue la obtención de las características de consumo de vivienda de los estadounidenses norteamericanos residentes en la capital azuaya, determinadas sobretudo en la investigación cuantitativa, donde se obtuvo en porcentajes y datos los gustos y preferencias de cada segmento al momento del



consumo de vivienda; no obstante, existen otro tipo de datos que se pudieron pesquisar gracias a las técnicas de investigación ejecutadas, que se consideraron relevantes y fueron plasmados dentro de este texto.

Como se mencionó, se procedió a determinar esta información por cada segmento estudiado, los mismos que fueron escogidos por los autores de esta tesis, ya que se considera importante la obtención de similitudes y diferencias entre grupos de edades; ya que, gracias a la información brindada por autoridades gubernamentales mencionadas anteriormente, se conocía los datos precisos al momento de segmentar de esta manera.

En cuanto a percepciones y motivaciones, estas fueron expuestas durante el desarrollo del texto, obteniendo los pensamientos y sentimientos, antes y una vez ya establecidos en la Atenas del Ecuador. Un lugar tercermundista, de economía muy buena y con una cultura atractiva fueron las principales percepciones de los turistas residenciales estadounidenses; mientras que, su motivación principal está constituida por obtener la calidad de vida que en su país de origen no pueden tener por los costos que representaría.

Cada segmento posee distintos gustos y preferencias, así como igualdades considerando que provienen del mismo país. Este estudio, estaba basado en el consumo de vivienda, aunque también se consideraron datos interesantes.

Gringo Tree e International Living, fueron considerados como líderes de opinión en cuanto a sitios web; mientras que, negocios locales como Caroline Bookstore y California Kitchen también llegaron a buenas puntuaciones obteniendo un buen porcentaje de expats que consideran a estos negocios locales con propietarios extranjeros, como influyentes en la sociedad estadounidense residente en Cuenca.



Es sin duda, importante recalcar algunos comentarios que durante entrevistas o visitas a expats, surgieron o fueron realizados por estadounidenses de estos segmentos. El alto nivel de individuos pertenecientes a estos grupos que pretenden llegar a una ciudad que se adapte a ellos; y como un claro ejemplo, es que tienen en su pensamiento que los residentes cuencanos deben tener un manejo bueno del idioma inglés. Incluso, las expats que emitieron estos comentarios, describen que llegan con una idea diferente expuesta por sitios web o publicidad que denota un lugar distinto a lo real. Como de igual manera comentaban los expats acerca de los precios de los arriendos, refiriéndose a que según los medios de comunicación expresaban que podrían encontrar vivienda con precios que realmente no eran ciertos en la mayoría de los casos.

Relevante es considerar los distintos puntos de vista de cada entrevistados y encuestado, ya que no todos están dispuestos a cambiar su forma de vida, tan sólo desean trasladarse a un lugar similar a su país de origen pero con un costo mucho más bajo, e incluso muchos expats afirmaron que un buen porcentaje de los llegados en los últimos años desean tener una vida con lujo que no la pueden vivir en su lugar de origen por los altos precios.

Muchos expats, se encuentran dedicando su tiempo a descansar y otros prefieren buscar actividades que les permitan aportar de alguna forma a la sociedad, o como muchos recalcaron “devolver la hospitalidad a Cuenca”. Esto, considerando que algunos expats han decidido contribuir en el ámbito de la medicina como voluntarios en hospitales e incluso en campañas contra el maltrato animal.

Aunque en menor medida, pero existen un grupo que ha visto en esta localidad una oportunidad de emprender un negocio que permita incrementar sus ingresos, sobretodo inversiones en lugares de entretenimiento.



Para concluir, cabe mencionar que este documento permitirá desarrollar proyectos en el ámbito de turismo, restauración, industria de bienes raíces y en otros campos, ya que a pesar de haberse dirigido al consumo de vivienda, siempre se mantuvo vigente el interés de aportar al desarrollo de actividades o programas que busquen beneficios para el turismo local y la sociedad cuencana, sin dejar a un lado lo importante que es satisfacer las necesidades de los expats sin perder costumbres y tradiciones que atraen a otro tipo de turistas.

Se debe considerar a este grupo, como una clase más de turistas, a pesar de que sea contradictorio al momento de mencionar el concepto de los mismos, pero son estos quienes de igual manera consumen servicios de restauración, hotelería (antes de residir), aeropuertos y algunos otros servicios que a pesar de no formar parte de la industria turística, han obtenido beneficios gracias a este fenómeno.

Por último, es imprescindible mencionar que el turismo es una actividad cambiante que abarca un sin número de actividades, por lo cual cada vez surgirán nuevas maneras de realizarlo así como nuevos servicios y prestadores de estos, así que es imprescindible determinar programas y proyectos de manera urgente que permitan el desarrollo de la sociedad que en cuanto a turismo residencial en su mayoría no se ha visto beneficiada.

5.1.2) Conclusiones basadas en hipótesis de objetivos plasmados.

A continuación, se procede a encontrar si las hipótesis establecidas en el diseño de la investigación se aceptan o rechazan luego de haber realizado el estudio.



Tabla 5.2
Conclusiones basadas en hipótesis

HIPÓTESIS	GENERACIÓN X	BABY BOMMERS	CONCLUSIÓN
Los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca, compran una vivienda luego de haber rentado durante más de seis meses.	Se Acepta.	Se acepta y rechaza.	En cuanto a esta hipótesis, los pertenecientes a la generación X rentaron más de seis meses para luego comprar una vivienda; mientras que los baby bommers están divididos en porcentajes iguales de personas que alquilan durante más de seis meses y menos de este tiempo.
Los turistas residenciales norteamericanos se podrán dividir por lo menos en tres segmentos.	Se acepta.	Se acepta.	Los expats se pueden dividir por edades, estados de proveniencia, sexo y otros aspectos, pero debido a la información obtenida el estudio se realizó segmentando por la edad de los segmentos, de 35 a 59 años y de 60 años en adelante.
Los turistas residenciales norteamericanos que compran vivienda en la ciudad de Cuenca tienen entre 60 y 70 años de edad; mientras que, los que rentan vivienda tienen entre 50 y 60 años	Se acepta.	Se rechaza.	En cualquier segmento de edad mayoritariamente rentan su vivienda, y es reducido el porcentaje de expats que son propietarios de la misma.



de edad.			
Los turistas residenciales norteamericanos perciben a las viviendas en la ciudad de Cuenca como muy pequeñas y ruidosas.	Se rechaza.	Se rechaza.	Los turistas residenciales consideran muy buena la oferta inmobiliaria en la ciudad de Cuenca, sobre todo por el confort, vista y ubicación que la mayoría de residencias posee.
La principal motivación para comprar una vivienda es que se ha convertido en un requisito para poder obtener la visa de residencia; mientras que, se motivan por arrendar una vivienda por la falta de capital para realizar la adquisición.	Se rechaza.	Se rechaza.	En ambos casos se rechaza esta hipótesis, ya que los turistas que compran la vivienda en su mayoría ya poseen la residencia de otro tipo antes de hacerlo; mientras que, rentan debido a la seguridad que les ofrece el no tener ningún bien propia que los presione para quedarse si en algún momento cambian de opinión.
Entre los principales gustos de los turistas residenciales norteamericanos podemos mencionar la inclinación por viviendas con áreas verdes; además, prefieren residir en áreas fuera del centro histórico de la	Se acepta.	Se acepta.	En ambos casos los expats prefieren residir en viviendas que poseen áreas verdes y se aglomeran principalmente en zonas fuera de casco histórico de la ciudad.



ciudad.			
Los turistas residenciales norteamericanos son influenciados por la prensa a este tema turístico, para comprar o rentar vivienda en la ciudad de Cuenca.	Se acepta.	Se acepta.	Gringo Tree e International Living, dos sitios web encaminados a proveer de información acerca de nuevos lugares para residir, son sumamente influyentes al momento de elegir rentar o comprar en la capital azuaya.

5.2) Recomendaciones.

Con este estudio, se obtuvo información realmente relevante que permitirá en un futuro la ejecución de proyectos para obtener beneficios para los ciudadanos cuencanos así como programas para ofrecer un mejor servicio y productos a los expats.

A continuación, figuran algunas recomendaciones relevantes:

- ❖ Es un fenómeno nuevo en la localidad, por lo cual las entidades gubernamentales pueden buscar oportunidades para los cuencanos, introduciendo programas de capacitación para que se puedan brindar mejores y más variados servicios a este segmento.



- ❖ La industria de bienes raíces debe mantenerse con los costos actuales, ya que si bien es cierto los turistas residenciales poseen un mayor poder adquisitivo, su real y más numeroso mercado es de personas locales.
- ❖ Ofrecerles una vivienda con todo incluido es recomendable, ya que este grupo prefiere no tener contacto con pago de servicios u otras adquisiciones que dependerán de procesos burocráticos o molestos.
- ❖ Los extranjeros estadounidenses que residen en Cuenca están en busca de confort, por lo cual los locales pueden ofrecerles todo tipo de servicios que permitan que ellos no se preocupen por actividades del hogar u otras, por lo cual hay que observarlos como un mercado nuevo que tienen necesidades diferentes e incluso con el paso del tiempo pueden surgir o crearse nuevas necesidades que permitirán beneficiarse de una manera siempre honesta.
- ❖ No perder tradiciones y costumbres será primordial para que esta ciudad se mantenga como la mejor ciudad del mundo para retirarse o residir, ya que esto es lo más importante junto con la economía que motiva a que se mudan a la capital azuaya.

Es sin duda, un fenómeno que puede repercutir de manera positiva o negativa, pero será importante tomar en cuenta estas recomendaciones para reducir los impactos desfavorables e incrementar lo bueno de ser la **mejor ciudad del mundo para la jubilación o residencia de extranjeros.**



BIBLIOGRAFÍA

Agencia Públicas de Noticias del Ecuador y Suramérica - Andes. Internet. [http://www.agencianoticiasandes.com/es/regionales -no -pierda- turismo/ extranjeros- adoptaron- costumbres- cambiaron-estilo-vida-vilcabamba.html](http://www.agencianoticiasandes.com/es/regionales-no-pierda-turismo-extranjeros-adoptaron-costumbres-cambiaron-estilo-vida-vilcabamba.html). Acceso: 05 Diciembre 2013.

Aledo, Antonio, Tomás Mazón y Alejandro Mantecón. "La insostenibilidad del turismo residencial". Internet. <http://www.albasud.org/downloads/95.pdf>. Acceso: 12 Febrero 2013.

Bódalo Lozano, Ester. "Aproximación sociológica a las necesidades y al consumo de los mayores". España, Universidad de Murcia.

Fajardo, Alex. "Turismo residencial o negocio inmobiliario a residentes extranjeros jubilados; análisis caso Cuenca, Periodo 2010 – 2012". Internet. <http://dspace.ucuenca.edu.ec/bitstream/123456789/1732/1/tur87.pdf>. Acceso: 06 Julio 2013.

Fernández Valiñas, Ricardo. "Segmentación de mercados". Internet. [http://books.google.com.ec/books?id=bEeJeijKDwwC&pg=PR9&lpg=PR9&dq=qqu+ee+segmentar+un+mercado+libros&source=bl&ots=LOyGRuTw55&sig=nBYnB2mhM6zK7-nYUwOXX3i11MY&hl=es&sa=X&ei=Z2dDUZr_HPi04APZ24DoCQ&ved=0CDsQ6AEwAw#v=onepage&q=que %20es%20segmentar %20un%20 mercado%20libros&f=true](http://books.google.com.ec/books?id=bEeJeijKDwwC&pg=PR9&lpg=PR9&dq=qqu+ee+segmentar+un+mercado+libros&source=bl&ots=LOyGRuTw55&sig=nBYnB2mhM6zK7-nYUwOXX3i11MY&hl=es&sa=X&ei=Z2dDUZr_HPi04APZ24DoCQ&ved=0CDsQ6AEwAw#v=onepage&q=que%20es%20segmentar%20un%20mercado%20libros&f=true). Acceso: 20 Mayo 2013.

Hayes, Matthew F. "Una nueva migración económica: el arbitraje geográfico de los jubilados estadounidenses hacia los países andinos". Internet. <http://www.flacsoandes.org/dspace/bitstream/10469/5076/1/BFLACSO-AM15-01-Hayes.pdf>. Acceso: 08 Julio 2013.



Hiernaux, Daniel. *“La Promoción Inmobiliaria y el Turismo Residencial: El Caso Mexicano”*. España, Universidad de Barcelona, 2013.

Huete, Raquel. *Turistas que llegan para quedarse. Una Explicación sociológica sobre la movilidad residencial*. Alicante, universidad de Alicante, 2009.

------. “Tendencias del Turismo residencial: El caso del Mediterráneo Español”. Internet.
http://rua.ua.es/dspace/bitstream/10045/10404/1/Huete_2008_Tendencias.PDF. Acceso: 29 Enero 2013.

Huete, Raquel y Alejandro Mantecón. “Los límites entre el turismo y la migración residencial. Una tipología.” Internet.
<http://ddd.uab.es/pub/papers/02102862v95n3/02102862v95n3p781.pdf>. Acceso: 12 Febrero 2013.

Inmobiliaria Salcora. “‘Expats’, un fenómeno que suma y sigue”. Internet.
http://www.inmobiliariasalcora.com/AdministracionNoticias/mostrarNoticia.php?codigo_noticia=14. Acceso: 10 Febrero 2011.

International Living. “The World’s Best Retirement Haven in 2011”. Internet.
<http://internationalliving.com/2011/08/the-worlds-best-retirement-haven/>. Acceso: 23 Enero 2013.

Janoschka, Michael. *“Imaginarios del Turismo residencial en Costa Rica.”* España, Universidad Autónoma de Madrid, 2007.

Kotler, Philip y Kevin Lane Keller. *“Dirección de Marketing”*. México, Pearson, 2006.



Peter, J. Paul y Jerry C. Olson. *Comportamiento del consumidor y estrategia de marketing*. México. Mc Graw Hill. 2006.

Pombo, Connie. "Living and Retiring in Cuenca: 101 Questions Answered". Internet. http://www.amazon.com/Living-Retiring-Cuenca-Questions-ebook/dp/B004VMPNY6/ref=sr_1_1?ie=UTF8&m=A3TW5GA373HMCQ&s=books&qid=1304718414&sr=8-1. Acceso: 15 Enero 2014.

Presidencia de la República. <http://www.tramitesciudadanos.gob.ec/institucion.php?cd=12>. Acceso: 01 Junio 2013.

Ros Tonda, Jesualdo. "Aproximación al turismo residencial español". Estudios Turísticos (España), 155-156 (2003): 71-85.

Rosero M., Luis. "Ecuador, paraíso para jubilados extranjeros, ¿y de turistas qué?". Internet. <http://www.telegrafo.com.ec/opinion/columnistas/item/ecuador-paraíso-para-jubilados-extranjeros-y-de-turistas-que.html>. Acceso: 10 de Enero 2014.

Solomon, Michael R. *Comportamiento del Consumidor*. México, Pearson Educación, 2008.

Stefanick, Lorna, González Rodrigo y Nadia Sánchez. "Estudios y Perspectivas del turismo". Internet. <http://www.redalyc.org/pdf/1807/180724156003.pdf>. Acceso: 20 Junio 2013.

Tapia, Edwin. "Cuenca recibe 200.000 turistas al año". **El Tiempo**. Internet. <http://www.eltiempo.com.ec/noticias-cuenca/75334-cuenca-recibe-200-000-turistas-al-año/>. Acceso: 10 Febrero 2013.



Vandermey, Anne. "The best places to retire now". Internet. <http://money.cnn.com/galleries/2012/retirement/1206/gallery.retirement-guide-best-places.fortune/10.html>. Acceso: 28 Febrero 2013.

Vélez, María. "Cuenca, Ecuador. La mejor para vivir luego de retirarse". Internet. <http://maria-velez.suite101.net/cuenca-ecuador-la-mejor-ciudad-para-vivir-luego-de-retirarse-a53180>. Acceso: 23 Enero 2013.

"Las necesidades sociales y la pirámide de Maslow". Internet. http://www.eumed.net/cursecon/2/necesidades_sociales.htm. Acceso: 06 Julio 2013.



ANEXOS



ANEXO 1

VISAS DE RESIDENCIA													
REPORTE DETALLADO POR PAÍS Y EDAD / 2012													
PAÍS USA													
TIPO DE VISA	INFANTE		NIÑO		ADOLESCENTE		ADULTO		3RA EDAD		SUBTOTAL		TOTAL
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	
V.9.I	0	0	0	0	0	0	40	16	27	19	67	35	102
V.9.II	0	0	0	0	0	0	31	10	5	1	36	11	47
V.9.III	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V.9.IV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V.9.V	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1
V.9.VI	0	3	5	6	0	4	4	4	0	0	9	27	26
V.9.VI.1	2	3	0	3	2	1	0	0	0	0	4	7	11
V.9.VI.2	0	0	0	0	0	0	5	45	1	5	6	50	56
V.9.VI.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CANCEL	0	0	0	0	0	0	1	1	0	0	1	1	2
CERTIF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TRANSFER	0	0	0	0	0	0	1	3	3	0	4	3	7
COL-ECU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CHI-ECU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	2	6	5	9	2	5	82	80	36	25	127	125	
	8		14		7		162		61		252		252

ANEXOS.

AUTORES: CÉSAR JIMÉNEZ & IVÁN TINOCO



ANEXO 2

VISAS DE RESIDENCIA													
REPORTE DETALLADO POR PAÍS Y EDAD / 2013													
PAÍS USA													
TIPO DE VISA	INFANTE		NIÑO		ADOLESCENTE		ADULTO		3RA EDAD		SUBTOTAL		TOTAL
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	
V.9.I	0	0	0	0	0	0	12	6	16	8	28	14	42
V.9.II	0	0	0	0	0	0	20	5	1	0	21	5	26
V.9.III	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V.9.IV	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	1
V.9.V	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1
V.9.VI	0	3	5	6	0	4	1	2	0	0	1	2	3
V.9.VI.1	0	0	0	1	0	0	1	1	0	1	1	3	4
V.9.VI.2	0	0	0	0	0	0	4	27	2	1	6	28	34
V.9.VI.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CANCEL	0	0	0	0	0	0	1	0	1	1	2	1	3
CERTIF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TRANSFER	0	0	0	0	0	0	0	3	1	0	1	3	4
COL-ECU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CHI-ECU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	5	4	1	4	39	45	21	11	66	64	
	0		9		5		84		32		130		130



ANEXO 3

VISAS DE RESIDENCIA													
REPORTE DETALLADO POR PAÍS Y EDAD / 2012													
PAÍS CANADÁ													
TIPO DE VISA	INFANTE		NIÑO		ADOLESCENTE		ADULTO		3RA EDAD		SUBTOTAL		TOTAL
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	
V.9.I	0	0	0	0	0	0	2	3	2	0	4	3	7
V.9.II	0	0	0	0	0	0	5	0	1	0	6	0	6
V.9.III	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V.9.IV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V.9.V	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V.9.VI	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	1	1	2
V.9.VI.1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V.9.VI.2	0	0	0	0	0	0	2	4	0	1	2	5	7
V.9.VI.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CANCEL	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1
CERTIF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TRANSFER	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0	2	1	3
COL-ECU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CHI-ECU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	0	1	1	0	0	11	8	4	1	16	10	26
	0		2		0		19		5		26		



ANEXO 4

VISAS DE RESIDENCIA													
REPORTE DETALLADO POR PAÍS Y EDAD / 2013													
PAÍS CANADÁ													
TIPO DE VISA	INFANTE		NIÑO		ADOLESCENTE		ADULTO		3RA EDAD		SUBTOTAL		TOTAL
	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	M	F	
V.9.I	0	0	0	0	0	0	0	1	3	0	3	1	4
V.9.II	0	0	0	0	0	0	3	1	0	0	3	1	4
V.9.III	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V.9.IV	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
V.9.V	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	1
V.9.VI	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1
V.9.VI.1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	2
V.9.VI.2	0	0	0	0	0	0	0	4	0	0	0	4	4
V.9.VI.3	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CANCEL	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	1	1
CERTIF	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
TRANSFER	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
COL-ECU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
CHI-ECU	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
	0	1	1	0	0	0	4	8	3	0	8	9	
	1		1		0		12		3		17		17



ANEXO 5

PUBLICACIÓN DE ENCUESTA EN SITIO WEB GRINGOTREE

The screenshot shows the GringoTree website interface. The top navigation bar includes links for Facebook, Gringo Tree Cuenca, and various services like business directory, Q&As, survey results, and a sign-up button. The main content area features a survey announcement titled "CUENCA DAILY POSTS/CLICK HERE TO SEE POSTS ARCHIVE". The survey is titled "Please Participate in a U. of Cuenca Survey of Expats" and is posted by Gringotreeposts on 09.10.2013. The survey is a 32-question survey that will take no more than 5 minutes and will help us achieve a better understanding of how to develop and/or provide residential real estate in Cuenca. The survey is completely anonymous and will be used strictly for this study. To take the survey, please click [here](#). Thank you in advance for your participation.

Below the survey announcement, there is a section titled "This Week at California Kitchen!" posted by Gringotreeposts on 09.10.2013. It mentions that the Maikel Garcia and Jorge Triana Jazz Band will be performing with special guest vocalist Mery Pinos, on Wednesday, October 9, 7 to 10 p.m. On Friday, October 11, 6:30 to 9:30 p.m., Chilean Guitar and Percussionist, Pablo Baeza and Maria Antonia Eguiguren, will be performing. Brian Gary Live! is on Saturday, October 12, 7 to 9:30 p.m. Bring your dancing shoes! Come early for dinner and then enjoy great music performances. Reservations are required. Please email reservations, including time and number in your party to: info@californiakitchenecuador.com or [9044357994](tel:9044357994).

On the left sidebar, there is a section titled "Macas 'Ecuador's Undiscovered Paradise'" with ten reasons to live and invest in Macas. The reasons are: 1) Small town living (30,000 population). 2) Incredibly warm, friendly and welcoming residents. 3) Safe (serious crime is almost nonexistent). 4) Weather. Warmer than Cuenca, Quito and Otavalo, but cooler than the coast. 5) Lower altitude (3500 feet) with more oxygen for easier breathing. 6) Lower cost of living than Cuenca. 7) Beautiful lush scenery (looks like Hawaii with the breathtaking Sangay volcano in the background). 8) Undiscovered by Gringos. 9) Lots of business opportunities (bars, restaurants, and B&B available). 10) Real estate values and timing (now is the time to live and invest in Macas.). For information on Macas or general information on Ecuador email macas_ecuadorinfo@gmail.com or call (904) 435-7994.

On the right sidebar, there are several links: "Click here to create your Free Post, Classified Ad, or Display Ad", "EXPATS IN ECUADOR", "CUENCA'S BUS ROUTES", "EVENT CALENDAR", "FIND US", and "GRINGOTREE TOURS".



ANEXO 6

ENTREVISTAS A PROFUNDIDAD CON PERSONAS EXPERTAS CON EL TURISMO RESIDENCIAL EN LA CIUDAD DE CUENCA Y EL CONSUMO DE VIVIENDA

PREGUNTA	Entrevistado N° 1 Kelsey Gottschalk	Entrevistado N° 2 Dr. Lee Dubs	Entrevistado N° 3 Ing. Isabel Ontaneda
¿Qué ha escuchado sobre el turismo residencial?	No. Es un término nuevo, más bien lo llamo migración económica.	Nunca lo ha escuchado.	Un término que se ha vuelto tendencia en los últimos años a nivel mundial
¿Cuál cree usted que ha sido el factor determinante para que miles de extranjeros escojan a la ciudad de Cuenca como destino para residir?	Salud Economía Buen tamaño de la ciudad. Marketing. Gobierno autónomo.	Economía Clima Salud	Estilo de vida, sobre todo la tranquilidad para vivir.
¿Cuáles son las características de los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de	Edad promedio de 60 años con un nivel económico medio Gran parte poseen título profesional. En la mayoría de casos su	Jubilados que desean residir, con muy poca experiencia en cuanto a visitas a otros países. Un	Son principalmente jubilados, aunque también existen profesionales en busca de trabajo.



Cuenca?	lugar de procedencia son los lugares cálidos de Estados Unidos son en mayoría parejas, y cuando llegan solos a la ciudad, son el género masculino en su mayoría.	mayor porcentaje son adultos y tercera edad, que han culminado la universidad, y llegan de manera igualitaria de ambos géneros, sin hijos y en parejas. Su nivel económico es medio y bajo casi en su totalidad, provenientes de lugares cálidos del país de estudio.	
Los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca ¿Poseen vivienda en su país de origen?	No se podría expresar una respuesta concreta, pero en su mayoría se puede indicar que no poseen vivienda en su lugar de origen.	No poseen vivienda en su país de origen en su mayoría venden sus bienes para llegar al país, antes se podría decir que un buen número de expats mantenían sus propiedades en Estados Unidos.	La mayoría aún poseen vivienda.
¿Cree usted que los turistas residenciales norteamericanos mantienen vigente algún seguro médico	No.	No en su mayoría.	Si, algunos lo mantienen ya que al visitar su país de origen ciertas temporadas en el año y al ser la



o de otra denominación en su país de origen?			mayoría jubilados, cuentan con uno que los asegure durante su tiempo de estancia.
¿Cuáles son las principales percepciones de los turistas residenciales norteamericano potenciales sobre la ciudad de Cuenca?	Existe menor seguridad, menor avance tecnológico y menor infraestructura. Menor costo.	Lo perciben como un centro cultural, menor costo sobretodo en bienes inmuebles.	Una ciudad tranquila, con una arquitectura única y un estilo de vida económico, comparado con el de su lugar de origen.
¿Cuáles son las principales percepciones de los turistas residenciales norteamericanos establecidos en la ciudad de Cuenca?	Bonito y barato. Una ciudad entretenida, que sobrepasa el nivel de desarrollo de las expectativas que han tenido de este lugar. Algunas quejas por suciedad de veredas o por el clima.	Una ciudad muy bella y gente muy amable. Algunos expats han expresado el descontento por la falta de nivel de inglés en los ciudadanos cuencanos.	Una ciudad tranquila más económica que su lugar de origen, el coste de salud es más bajo, la gente es amable
¿Existen empresas o personas naturales que asesoren a los turistas residenciales en la obtención de la residencia ecuatoriana?	Muchas personas naturales otorgan el servicio de manera informal. Se puede mencionar: -Eccuassist - New Residence Service	Si existen, pero no fueron mencionadas.	Si existen, un ejemplo la Señora Isabel Ontaneda Pinto.



	<ul style="list-style-type: none"> - Ecuador Movers - Buy Cuenca Ecuador - Gringo Tree - Gringo Post 		
Los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca ¿Son asesorados en el campo inmobiliario? ¿Quiénes son las principales empresas o personas naturales que realizan este servicio?	<p>Algunas empresas como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Inmobiliaria Buy Cuenca. - Cuenca Real Estate. - Arcade Building. - Cuenca Condos. 	<p>Considera muy conocida a:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cuenca Real Estate. 	<p>Si en la mayoría de los casos, por ejemplo está Bienes Raíces Cuenca Central.com</p>
¿Cuál es la vía de comunicación más utilizada por los turistas residenciales norteamericanos para obtener información sobre bienes inmuebles en la ciudad de Cuenca?	<p>Internet, mediante páginas web como:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gringo Tree - Gringo Post - Blogs y redes sociales. - Google <p>Marketing conocido como "de boca a boca".</p>	<p>95% usan Gringo Tree. Casi nunca leen la prensa escrita y mucho menos en anuncios televisivos.</p>	<p>El internet.</p>
¿Cuál es el proceso al momento de adquirir o rentar una vivienda en la ciudad de Cuenca por parte	<p>Realizan una investigación de la localidad, rentando durante seis meses, para luego pensar en</p>	<p>Muchos usan el diario, sobretodo el mercurio, y algunas veces piden ayuda a personas</p>	<p>En el caso que puedo dar testimonio es cuando los turistas norteamericanos</p>



<p>de los turistas residenciales norteamericanos?</p>	<p>comprar el bien inmueble, pero antes regresan a su país para vender sus bienes.</p>	<p>ecuatorianas (como las empleadas de Caroline Bookstore) para llamar y así evitar que le ofrezcan el arrendatario el "gringo pricing".</p>	<p>contactan directamente con una persona de su confianza en la ciudad, para que por su medio puedan rentar o adquirir un inmueble en la ciudad. El intermediario puede ser alguien que ha sido recomendada por alguien cercano o alguien que conocieron anteriormente en su lugar de origen o cuando visitaron por primera vez la ciudad.</p>
<p>¿Cuáles son las principales características de los bienes inmuebles que buscan los turistas residenciales norteamericanos para residir en la ciudad de Cuenca?</p>	<p>El sector tendrá que denotar una sensación de comunidad. La vivienda debe de tener: una excelente vista, mucho espacio, facilidad de acceso, acabados detallistas, dormitorios espaciosos, mínimo dos baños.</p>	<p>Sector donde se encuentren los demás expats: Gringolandia, centro histórico. La vivienda debe tener: mucha iluminación, amplios espacios en todas las zonas del lugar, mínimo dos baños, acabados de</p>	<p>Aproximadamente un 45% de los turistas residenciales prefieren un departamento. Los extranjeros gustan de cuartos más amplios, de un mayor número de baños, que cuenten</p>



		lujo (algo que no podían pagar en EEUU)	con una buena vista, de áreas verdes cercanas al lugar de residencia.
¿Cuál cree usted que es el factor o factores más importantes al momento de elegir una vivienda por parte de los extranjeros norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	Vista Ubicación	Vista Seguridad de la vivienda Comodidad.	La ubicación del inmueble y el valor del mismo.
¿Cree usted que exista una persona, grupo de personas o entidad que influya en la decisión de los norteamericanos de pensar en residir en la ciudad de Cuenca?	Se podría mencionar: - International Living - Caroline Bookstore - Joe's Secret Garden - San Sebas Café - Gringo Tree	Se podría mencionar: - International Living - Gringo Tree	Claro que sí, personas que ya residen aquí, personas que ya hayan comprobado el estilo de vida de la capital azuaya.
¿Cuál es el valor promedio mensual que estarían dispuestos a pagar los turistas	Dependerá del tipo de turista residencial y el tipo de vivienda, un promedio entre \$350 y \$800.	Están dispuestos a pagar por lo general entre \$300 y \$700.	Eso depende del lugar donde deseen residir variando entre los \$800 a \$1000 dólares



residenciales por una vivienda?			americanos.
Los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca, ¿poseen algún organismo que represente este sector?	No existen, a pesar de existir programas especialmente para expats, como el ofrecido por la Cámara de Comercio del Azuay, con "Cuenca para Expats".	No.	Ellos han formado un grupo denominado Gringo Tree.
¿Existen lugares específicos donde se reúnen los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	Windhorse Café Banana's Café La Cigale Chiplote Monday Blue Coffee Tree Fabiano's Pizzería Tiesto's San sebas café	Di baco's Fabiano's Pizzería Néctar San Sebas Café	San Sebastián Kookaburra Café y Accomodations. Los diferentes locales de comida a lo largo de la calle larga. Para hacer deporte, en el parque de la madre.
¿Cuáles son los gustos principales de los turistas residenciales norteamericanos al momento de recrearse?	Principalmente: - Arte - Música en vivo - Disfrutar una comida	Principalmente: - Pesca - Talleres de costura - Música en vivo	Como recreación, semanalmente viajan a lugares aledaños, Gualaceo, Paute, etc., incluso a otras partes fuera de la provincia, lugares que los atraen por su clima y por los paisajes naturales que poseen. En Ecuador el precio



			del galón de gasolina no es tan alto como lo es en EE.UU, factor muy importante que los permite viajar.
¿Cuáles son los principales centros comerciales o lugares de abastecimiento visitados por los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca?	<ul style="list-style-type: none"> - Mall del Río - Supermaxi - Monay Shopping 	<ul style="list-style-type: none"> - Mall del Río - Supermaxi 	<ul style="list-style-type: none"> - Mall del Río - Centro Comercial el Vergel - Las diferentes sucursales de Supermaxi.



ANEXO 7

ENTREVISTAS A INDIVIDUOS PERTENECIENTES A EL SEGMENTO DE ADULTOS

PREGUNTA	Ken Regan Soltero. 51 años.	Barbie Depalma Casada. 52 años.	Respuestas más efectivas
¿Ha escuchado sobre el turismo residencial?	Sí.	Sí.	Sí.
¿Cuál cree usted que ha sido el factor determinante para que miles de extranjeros escojan a la ciudad de Cuenca como destino para residir?	<ul style="list-style-type: none"> - Economía. - Política de gobierno de los Estados Unidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Economía. - Política de gobierno de los Estados Unidos. - Servicios Médicos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Economía. - Política de gobierno de Estados Unidos.
¿Cuáles son las características de los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	<ul style="list-style-type: none"> - Familias o en diversos grupos. - Nivel económico medio. - Finalizado secundaria. - Proviene generalmente de lugares cálidos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Parejas. - Nivel económico medio. - Profesional es. - Poco conocimiento de otras culturas. - Proviene de Florida. 	<ul style="list-style-type: none"> - Nivel económico medio. - Proviene de lugares cálidos.



Los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca ¿Poseen vivienda en su país de origen?	No.	Sí.	
¿Cree usted que los turistas residenciales norteamericanos mantienen vigente algún seguro médico o de otra denominación en su país de origen?	No.	No.	No.
¿Cuáles son las principales percepciones de los turistas residenciales norteamericano potenciales sobre la ciudad de Cuenca?	<ul style="list-style-type: none"> - País económico. - Seguridad. - Reciben mucha publicidad sobre "la mejor ciudad del mundo para retirarse". 	<ul style="list-style-type: none"> - Precios bajos. - País tercermundista. 	
¿Cuáles son las principales percepciones de los turistas residenciales norteamericanos establecidos en la	Les gusta todo sobre Cuenca.	Aman Cuenca, sobre todo la amabilidad de los ciudadanos. Piensan que existe mucho smock del	



ciudad de Cuenca?		tráfico.	
¿Existen empresas o personas naturales que asesoren a los turistas residenciales en la obtención de la residencia ecuatoriana?	Sí. No conoce nombres, aunque aclara que la mayoría son asesorados por abogados.	Sí. Conoce personas como Gray y Nelson, y una entidad llamada Caamaño & Asociados.	Sí conocen personas que presten este servicio, sobre todo abogados.
Los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca ¿Son asesorados en el campo inmobiliario? ¿Quiénes son las principales empresas o personas naturales que realizan este servicio?	La mayoría son asesorados por ciudadanos locales, aunque existen algunos sitios web y el más conocido: - Gringos Tree.	Sí son asesorados. Se podría mencionar a una persona: - Benjamín Willer.	Sí son asesorados.
¿Cuál es la vía de comunicación más utilizada por los turistas residenciales norteamericanos para obtener información sobre bienes inmuebles en la ciudad de Cuenca?	Internet, aunque asegura que también utilizan el diario.	Utilizan la vía "de boca a boca".	
¿Cuál es el proceso al	Buscan en el	Buscan ayuda de	



momento de adquirir o rentar una vivienda en la ciudad de Cuenca por parte de los turistas residenciales norteamericanos?	periódico, y tratan de obtener información sobre precios preguntando a los locales sobre la opinión de lo que les están ofreciendo.	personas locales, reciben tarjetas comerciales, y luego hacen citas para observar las residencias. También son ayudados por personas que tengan algo de información.	
¿Cuáles son las principales características de los bienes inmuebles que buscan los turistas residenciales norteamericanos para residir en la ciudad de Cuenca?	Realmente nada en especial, tan sólo que sea un poco "funky".	Una residencia cercana de otros expats. Seguridad. Algo un poco antiguo y que esté accesible a el ingreso de los extranjeros.	
¿Cuál cree usted que es el factor o factores más importantes al momento de elegir una vivienda por parte de los extranjeros norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	<ul style="list-style-type: none"> - Ubicación. - Espacio. - Número de cuartos. 	<ul style="list-style-type: none"> - Vecindario. 	Ubicación o sector.
¿Cree usted que	No.	No.	No.



exista una persona, grupo de personas o entidad que influya en la decisión de los norteamericanos de pensar en residir en la ciudad de Cuenca?			
¿Cuál es el valor promedio mensual que estaría dispuesto a pagar los turistas residenciales por una vivienda?	Entre \$300 y \$350.	Entre \$300 y \$400.	Entre \$300 y \$400.
Los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca, ¿poseen algún organismo que represente este sector?	No.	No.	No.
¿Existen lugares específicos donde se reúnen los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	- Inca Loudge.	- Di Baco's - Fabiannos Pizzería. - Local 5 - Inca Loudge.	Inca Loudge.
¿Cuáles son los	Principalmente:	Principalmente:	Visitan bares y



gustos principales de los turistas residenciales norteamericanos al momento de recrearse?	<ul style="list-style-type: none"> - Clases de salsa. - Visitar bares. - Excursiones. - Bicicletas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Visitar bares. - Excursiones a pueblos cercanos. - Concierto de Música sinfónica y Jazz. 	realizan excursiones.
¿Cuáles son los principales centros comerciales o lugares de abastecimiento visitados por los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca?	No necesita centros comerciales, tan sólo realizan compras en tiendas cercanas.	Visitan la feria libre, Supermaxi y tiendas cercanas.	Tiendas.



ANEXO 8

ENTREVISTAS A INDIVIDUOS PERTENECIENTES A EL SEGMENTO DE TERCERA EDAD

PREGUNTA	Alicia Goers Soltera. 67 años.	Regina Postenza Soltera. 66 años.	Respuestas más efectivas
¿Qué ha escuchado sobre el turismo residencial?	No.	No.	No.
¿Cuál cree usted que ha sido el factor determinante para que miles de extranjeros escojan a la ciudad de Cuenca como destino para residir?	<ul style="list-style-type: none"> - Costo de Vivienda. - Tamaño de la ciudad. - Cultura. - Amabilidad de los ciudadanos. - Salud. - Comida. 	<ul style="list-style-type: none"> - Economía. - Tamaño del país. - Diversidad. 	Economía.
¿Cuáles son las características de los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	<ul style="list-style-type: none"> - En mayoría son mujeres. - Nivel económico medio. - Profesionales. - Intentan experimentar nuevas culturas. 	<ul style="list-style-type: none"> - Llegan en mayor número parejas. - Nivel económico medio. - Han terminado sólo 	Nivel económico medio y provienen generalmente de California.



	<ul style="list-style-type: none"> - Proviene generalmente de California. 	<ul style="list-style-type: none"> - Posee colegio. - Posee principios culturales. - Proviene de California casi en su totalidad. 	
Los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca ¿Poseen vivienda en su país de origen?	No.	No.	No.
¿Cree usted que los turistas residenciales norteamericanos mantienen vigente algún seguro médico o de otra denominación en su país de origen?	No.	No.	No.
¿Cuáles son las principales percepciones de los turistas residenciales norteamericanos potenciales sobre la ciudad de Cuenca?	<ul style="list-style-type: none"> - Bajo nivel de infraestructura y calidad de vida. - Lo consideran un país con historia. 	<ul style="list-style-type: none"> - Exótico. - Bajos costos. 	



	- Un país tercermundista		
¿Cuáles son las principales percepciones de los turistas residenciales norteamericanos establecidos en la ciudad de Cuenca?	<ul style="list-style-type: none"> - Un lugar encantador. - Bajos costos. - Gente amable. 	<ul style="list-style-type: none"> - Aman la ciudad. - Costo de la vivienda muy bajo. - Gente amable. 	Costos bajos.
¿Existen empresas o personas naturales que asesoren a los turistas residenciales en la obtención de la residencia ecuatoriana?	<p>Sí. Entre las conocidas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ecuassist - Víctor Ogeda 	<p>Sí.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Ecuassist 	Ecuassit.
<p>Los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca</p> <p>¿Son asesorados en el campo inmobiliario?</p> <p>¿Quiénes son las principales empresas o personas naturales que realizan este servicio?</p>	<p>La mayoría son asesorados, sobre todo por el idioma, se menciona:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gringos Abroad (propietarios Frank & Angie). 	<p>Existen quienes asesoran, y estas páginas son de las más utilizadas:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Gringo Tree - Gringo Post - Cuenca Real Estate. - Maribel Crespo - Mónica Rodas - Bienes 	



		Raíces San Blas.	
¿Cuál es la vía de comunicación más utilizada por los turistas residenciales norteamericanos para obtener información sobre bienes inmuebles en la ciudad de Cuenca?	Internet, mediante páginas web como: <ul style="list-style-type: none"> - Gringo Tree - Gringo Post 	Internet, mediante páginas web como: <ul style="list-style-type: none"> - Gringo Tree - Gringo Post - Craig List 	Gringo Tree. Gringo Post.
¿Cuál es el proceso al momento de adquirir o rentar una vivienda en la ciudad de Cuenca por parte de los turistas residenciales norteamericanos?	Tratan de buscar a una persona que los asesore sobre precios, vecindarios seguros, y algunas veces tratan de que una personas de la localidad haga la llamada para acordar la cita.	Buscan personas que los asesoren sobre precios, vecindarios seguros, y algunas veces tratan de que una personas de la localidad haga la llamada para acordar la cita.	Asesoramiento de ciudadanos locales, luego hacen las llamadas con la ayuda de ellos.
¿Cuáles son las principales características de los bienes inmuebles que buscan los turistas residenciales	Preferentemente: <ul style="list-style-type: none"> - Departamento s nuevos o si existen casas antiguas con buena 	Preferentemente: <ul style="list-style-type: none"> - Departamen tos nuevos. - Mucha iluminación. - Baños en 	Departamentos nuevos, con suficiente iluminación, con el mayor número de baños



norteamericanos para residir en la ciudad de Cuenca?	restauración. - Mucha iluminación. - Baños en todos los dormitorios. - Espaciosos. - Cercanos a supermercados y estaciones de buses.	todos los dormitorios. - Cercanos a la Avenida Ordoñez Lazo o Avenida Primero de Mayo, zonas con presencia de más expats.	posibles.
¿Cuál cree usted que es el factor o factores más importantes al momento de elegir una vivienda por parte de los extranjeros norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	- Ambiente. - Seguridad del sector.	- Ambiente. - No escaleras. - Limpieza. - Comodidad.	Ambiente.
¿Cree usted que exista una persona, grupo de personas o entidad que influya en la decisión de los norteamericanos de pensar en residir en la	Se podría mencionar: - International Living - Gringo Tree - Live & Invest Overseas	Se podría mencionar: - International Living - Gringo Tree - Live &	International Living, Gringo Tree y Live & Invest Overseas.



ciudad de Cuenca?		Invest Overseas	
¿Cuál es el valor promedio mensual que estaría dispuesto a pagar por una vivienda?	Entre \$350 y \$600.	Entre \$350 y \$700.	Entre \$350 y \$700.
Los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca, ¿poseen algún organismo que represente este sector?	No.	No.	No.
¿Existen lugares específicos donde se reúnen los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	<ul style="list-style-type: none"> - Windhorse Café - California Kitchen - Banana's Café - San Sebas Café - Fabianno's pizzería - Coffee Tree - Di Bacos 	<ul style="list-style-type: none"> - Windhorse Café - California Kitchen - Banana's Café - San Sebas Café - Fabianno's pizzería - Coffee Tree - Di Bacos 	Windhorse Café. California kitchen. Banana's Café. San Sebas Café Fabianno's 194izzeria. Coffee Tree. Di Bacos
¿Cuáles son los	Principalmente:	Principalmente:	Salir a comer.



gustos principales de los turistas residenciales norteamericanos al momento de recrearse?	<ul style="list-style-type: none"> - Salir a comer. - Música sinfónica en vivo. - Arqueología. 	<ul style="list-style-type: none"> - Salir a comer. - Música sinfónica en vivo. - Arqueología. 	<p>Música sinfónica en vivo.</p> <p>Arqueología.</p>
¿Cuáles son los principales centros comerciales o lugares de abastecimiento visitados por los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca?	<ul style="list-style-type: none"> - Mall del Río - Supermaxi 	<ul style="list-style-type: none"> - Mall del Río - Supermaxi 	<p>Mall del Río.</p> <p>Supermaxi.</p>



ANEXO 9

ENTREVISTAS A AGENTES INMOBILIARIOS

PREGUNTA	Entrevistado N° 1 Kathy González (propietaria Inmobiliaria Cuenca Real Estate)	Entrevistado N° 2 Amy Albornoz (agente inmobiliario independiente)
¿Qué ha escuchado sobre el turismo residencial?	No.	No.
¿Cuál cree usted que ha sido el factor determinante para que miles de extranjeros escojan a la ciudad de Cuenca como destino para residir?	Costo general de vida, y lo económico de los gastos médicos o de salud.	Ciudad tranquila y segura.
¿Cuáles son las características de los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	Nivel medio tanto económico como cultural. En su gran mayoría, 98%, son jubilados que no poseen algún título profesional, quienes trabajaron en su lugar de origen en obras de	En su mayoría son expats jubilados, sobre todo en parejas, mayoritariamente profesionales y con un nivel alto de cultura. Su nivel económico es medio.



	construcción en la mayoría de los casos.	
Los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca ¿Poseen vivienda en su país de origen?	No se podría expresar una respuesta concreta, pero en su mayoría se puede indicar que no poseen vivienda en su lugar de origen.	No poseen vivienda en su país de origen.
¿Cree usted que los turistas residenciales norteamericanos mantienen vigente algún seguro médico o de otra denominación en su país de origen?	No.	No.
¿Cuáles son las principales percepciones de los turistas residenciales norteamericano potenciales sobre la ciudad de Cuenca?	Ciudad más económica, y antes de llegar realizan una investigación minuciosa sobre la capital azuaya.	Paraíso financiero y con una rica cultura.
¿Cuáles son las principales percepciones de los turistas residenciales norteamericanos establecidos en la ciudad de Cuenca?	Ciudad económica y de mayoritariamente personas de clase media con mucha amabilidad. Además de ser tranquila.	Un lugar con una buena economía. Muchas veces se decepcionan por la lentitud en los progresos burocráticos.
¿Existen empresas o personas naturales que asesoren a los turistas	Si son asesorados sobre todo por abogados, y en este caso se puede	Sí. La Dra. Andrea Jaramillo es una de las personas más solicitada



residenciales en la obtención de la residencia ecuatoriana?	mencionar a la Dra. Andrea Jaramillo.	para el asesoramiento de expats.
Los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca ¿Son asesorados en el campo inmobiliario? ¿Quiénes son las principales empresas o personas naturales que realizan este servicio?	Si son asesorados y se puede mencionar a Cuenca Real Estate como la pionera en esta industria ofertada a expats.	Si son asesorados. Conoce a Bienes Raíces Cuenca.
¿Cuál es la vía de comunicación más utilizada por los turistas residenciales norteamericanos para obtener información sobre bienes inmuebles en la ciudad de Cuenca?	Internet.	Internet.
¿Cuál es el proceso al momento de adquirir o rentar una vivienda en la ciudad de Cuenca por parte de los turistas residenciales norteamericanos?	Realizan una investigación y observan la propiedad por internet para luego citar a el agente de bienes raíces.	Buscan en internet, y luego hacen una cita con la persona que ofrece el bien inmueble para ver si les gusta.
¿Cuáles son las principales características de los bienes inmuebles que buscan los turistas	Departamentos nuevos, con una excelente vista y terrazas en medida de lo posible.	Departamentos sobre todo que posean una excelente vista y terraza.



residenciales norteamericanos para residir en la ciudad de Cuenca?		
¿Cuál cree usted que es el factor o factores más importantes al momento de elegir una vivienda por parte de los extranjeros norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	Vista.	Vista Seguridad y limpieza.
¿Cree usted que exista una persona, grupo de personas o entidad que influya en la decisión de los norteamericanos de pensar en residir en la ciudad de Cuenca?	Los expats que ya se encuentran residiendo en la ciudad.	Gringo Tree y Gringo Post.
¿Cuál es el valor promedio mensual que estarían dispuestos a pagar los turistas residenciales por una vivienda?	\$500 en promedio.	De \$300 a \$500 promedio.
Los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca, ¿poseen algún organismo que represente este sector?	No.	No.



¿Existen lugares específicos donde se reúnen los turistas residenciales norteamericanos en la ciudad de Cuenca?	Eucaliptos Café – Bar Coffee Tree	Un lugar no conocido por muchos, que posee casino, por el Paseo 3 de noviembre.
¿Cuáles son los gustos principales de los turistas residenciales norteamericanos al momento de recrearse?	Principalmente: - Visitar Buenos restaurantes. - Catas de vinos.	Principalmente: - Catas de vinos. - Pasear por los ríos. - Escalar en el Parque Nacional El Cajas.
¿Cuáles son los principales centros comerciales o lugares de abastecimiento visitados por los turistas residenciales en la ciudad de Cuenca?	- Mall del Río. - Supermaxi.	- Coralcentro. - Supermaxi.



ANEXO 10

Modelo de encuesta a turistas residenciales estadounidenses de los segmentos estudiados, en el idioma inglés.

P1. Do you live in Cuenca?

- Yes, I do
- No, I don't

P2. How long have you been living in the city of Cuenca?

- Less than 6 months
- 6 months to 1 year
- 1 to 2 years
- Over 2 years

P3. You hired a person or company to be advised on obtaining your visa?

- Yes
- No

P4. How old are you?

- 35 to 59 years old
- Over 60 years old



P5. Marital Status:

- Single
- Married
- Divorced
- Other (Specify)

P6. Gender:

- Female
- Male

P7. State that you come?

- Texas
- California
- Florida
- Other (specify)

P8. What academic education level do you have?

- Elementary
- High School
- College
- Other (Specify)

P9. Are you retired?

- Yes, I am



- No, I am not

P10. What is your level of Spanish?

- Excellent
- Good
- Regular
- Bad

P11. What was your perception about the city of Cuenca before you come to reside?

- Third World city
- Culture attractive
- Economic city
- Other (Specify)

P12. What are the most important factors that influence for move to the city of Cuenca? (Considering that 1 is less important and 5 represent very important).

- Health
- Bussiness
- Economy
- Culture



P13. Which of the following factors can be considered the most important that the city offers? (Considering that 1 is less important and 5 represent very important).

- Economy
- Health
- Culture
- Weather
- Safe city

P14. Who of the following may be considered as a leader of opinion?

- Caroline Bookstore
- International Living
- California Kitchen
- Gringo Tree
- Michelle Blanchard
- Other (Specify)

P15. What shopping center do you prefer visit?

- Mall del rio
- Coralcentro
- Supermaxi
- Other



P16. In case of health problems, what is the clinic or hospital of your preference?

- Santa Ines Clinic
- Monte Sinai Hospital
- Santa Ana Clinic
- Other (Specify)

P17. What is your perceived monthly income?

- 500 to 1000 USD
- 1001 to 1500 USD
- 1501 to 2000 USD
- Over 2001 USD

P18. What is the way of communication most used in the city of Cuenca to find information about real estate?

- Internet
- Newspaper
- Friends
- Other

P19. What is the type of home of your choice?

- House
- Apartment
- Other (Specify)



P20. What is the sector of the city of Cuenca where you are living currently?

- Av. Ordoñez Lasso
- Av. Primero de Mayo
- Historic Center
- Other (Specify)

P21. What is the most important aspect when you choose the house where reside? (Considering that 1 is less important and 5 represents very important).

- View
- Location
- Space
- Comfort

P22. You prefer live close by:

- Hospitals
- Shopping Centers
- Library
- Other (Specify)

P23. What Kind of Visa do you have?

- Residential
- Tourist
- No Visa



- Other (Specify)

P24. Your Housing is:

- Leased
- Own
- Other (Specify)

Leased:

P25. How long have you been renting in the city of Cuenca?

- Less than 6 months
- 6 months to a year
- 1 to 2 years
- Over 2 years

P26. How much you pay monthly for rent your house?

- 300 to 500 USD
- 501 to 700 USD
- Over 701 USD

P27. Do you prefer a furnished house?

- Yes, I do
- No, I don't



P28. If you prefer a furnished house, which of the following devices or services are important for your house? (Considering that 1 is less important and 5 represents very important).

- Laundry Service
- Dryer Machine
- Cookware
- Furnished Room
- Tv cable
- Internet

P29. If you prefer a furnished house, are you willing to pay \$50 extra per month for a house with a king size bed in the bedroom?

- Yes, I am
- No, I am not

P30. If you prefer a furnished house, are you willing to pay \$40 extra per month for a house with a tub in your bathroom?

- Yes, I am
- No, I am not

P31. Do you prefer that accept pets in the house?

- Yes, I do
- No, I don't



P32. If you prefer that accept pets, how much are you willing to pay extra?

- Nothing
- 25 to 50 USD
- Over 50 USD

P33. Are you willing to buy a house in the city of Cuenca?

- Yes, I am
- No, I don't

Own:

P34. Before you bought your home, how long you were renting a house?

- Less tan 6 months
- Over 6 months
- Never lease

P35. Do you were advised to buy your home?

- Yes, I do
- No, I don't

P36. If you were advised by a company or a person, which advised you?

- Buy Real State
- Cuenca Real State
- Arcade Building



- Cuenca Condos
- Other (Specify)

P37. The style of your home should preferably:

- Modern
- Minimalist
- Rustic
- Other

P38. Do you prefer the house with green space?

- Yes, I do
- No, I don't

P39. What is the ideal number of bedrooms in your home?

- 1 bedroom
- 2 bedrooms
- 3 bedrooms
- 4 bedrooms
- Over 4 bedrooms

P40. Do you need a guest room in your house?

- Yes, I do
- No, I don't



P41. How many bathrooms do you need in your house?

- 1 Bathroom
- 2 Bathrooms
- 3 Bathrooms
- Over 3 Bathrooms

P42. What is the preferred material in the floor of your home?

- Carpet
- Ceramic
- Wood
- Floating Floor
- Other (Specify)

P43. Do you prefer closets in your room?

- Yes, I do
- No, I don't

P44. What is the price that you would be willing to pay for buying a house or an apartment?

- From 40000 to 65000 USD
- From 65001 to 80000 USD
- From 80001 to 100000 USD
- Over 100000 USD